

WIEDZA - RAPORTY - DIAGNOZY - ANALIZY - PRZYKŁADY

C z a s o p i s m o
EKONOMIA I ZARZĄDZANIE



EDYCJA POLSKA

Dwumiesięcznik

WYZWANIA DLA POLITYKI
ZAGRANICZNEJ POLSKI

KLIMAT INWESTYCYJNY
A BEZPOŚREDNIE
INWESTYCJE ZAGRANICZNE

MOTYWY I BARIERY
PODEJMOWANIA BEZPOŚREDNICH
INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

BANKOWOŚĆ ISLAMSKA
RYZIKO CZY SZANSA DLA
PROBLEMÓW
FINANSOWYCH ŚWIATA?

"ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY"
IN CO-OPERATION
WITH ITS STAKEHOLDERS

KAPITAŁ SPOŁECZNY



5 908311 008157 04

eBook

www.czasopismoci.com.pl

Drodzy Czytelnicy!

Częstotliwość: 6 numerów/rok
ISSN: 2084-963X

Czasopismo Ekonomia i Zarządzanie to dwumiesięcznik, recenzowane czasopismo akademickie, wydawane od 2012 roku.

Celem Czasopisma jest opublikować i promować artykuły, które prezentują oryginalne prace badawcze, dyskusje naukowe i które będą miały długoterminowy wpływ na badania z Dziedzin nauk ekonomicznych, a w tym ekonomii i zarządzania.

Analityczne, interpretacyjne i empiryczne badania odnoszą się do wielu obszarów, w tym teorii monetarnej, polityki fiskalnej, ekonomii pracy, rozwoju mikro- i teorii makroekonomii, handlu międzynarodowego i finansów, organizacji przemysłowej i społecznej ekonomii, a także ku nowoczesnej ekonomii dobrobytu, organizacji i zarządzania, innowacji, gospodarki i administracji publicznej, turystyki i rekreacji, logistyki, towaroznawstwa, informatyki i ekonometrii.

Czasopismo publikuje również wybrane informacje gospodarcze, polityczne, biznesowe, jak również z zakresu ekologii i ochrony środowiska.

Czasopismo Ekonomia i Zarządzanie to lektura dla wszystkich ekonomistów chcących nadążyć za nowym materiałem w nowych badaniach w dyscyplinie.

Dear Readers!

Frequency: 6 issues/year
ISSN: 2084-963X

The Journal Economy and Management is a bimonthly peer-reviewed academic journal. It covers both theoretical and empirical economics. It was established in 2012.

The Journal aims to publish articles that presents original, discussion research papers in a field of economics and management. Highly selective, widely cited articles of current relevance that will have a long-term impact on economics research.

The analytical, interpretive, and empirical studies in a number of areas including monetary theory, fiscal policy, labour economics, development, micro- and macroeconomic theory, international trade and finance, industrial organization, social economics and also to modern economics prosperity.

The Journal publish also about management of organization, R&D, innovation and about current economic, political and business information from selected countries, as well as about ecology and environmental protection..

The Journal Economy and Management are essential reading for all economists wishing to keep up with substantive new research in the discipline.

**Redakcja Czasopisma
Editorial Office Board**

Redaktor Naczelny / Editor in Chief: Mgr Aleksandra Fudali

Redaktor Naukowy / Editor of the Scientific: Prof. dr hab. Jerzy Olszewski prof. nadzw.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Komitet Naukowy / The Scientific Committee:

Prof. UG dr hab. Sylwia Pangsy-Kania Uniwersytet Gdański,
Prof. dr hab. Włodzimierz Szpringer Uniwersytet Warszawski,
Prof. zw. dr hab. Jerzy Kisielnicki Uniwersytet Warszawski,
Prof. UW dr hab. Grzegorz Karasiewicz Uniwersytet Warszawski,
Prof. UZ dr hab. Arkadiusz Świadek Uniwersytet Zielonogórski

Recenzent naukowy Czasopisma/ Scientific reviewer of the Journal:

Prof. UZ dr hab. Arkadiusz Świadek,
Prof. US dr hab. Joanna Wiśniewska,
Prof. US dr hab. Krzysztof Janasz

Wydawnictwo / Publishing House:



Naukowe Wydawnictwo IVG

Naukowe Wydawnictwo IVG
Scientific Publishing House IVG
St. Cyfrowa 6, Szczecin 71-441,
POLAND
www.wydawnictwoivg.pl biuro@wydawnictwoivg.pl

© Copyright



GROUPIVG.COM

Groupivg.com
www.groupivg.com biuro@groupivg.com

Dystrybucja w kraju i międzynarodowa
Distribution national and international

Dystrybucja w kraju OPEN ACCESS
Distribution national OPEN ACCESS

Biblioteka Główna Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Biblioteka Uniwersytecka w Łodzi, Biblioteka Uniwersytecka w Toruniu, Biblioteka Uniwersytecka w Poznaniu, Biblioteka Główna UE w Poznaniu, Biblioteka Uniwersytecka w Warszawie, Biblioteka Uniwersytecka we Wrocławiu, Biblioteka Śląska, Biblioteka Publiczna w Warszawie, Książnica Pomorska im. S. Staszica, Biblioteka Główna Uniwersytetu Gdańskiego, Biblioteka Uniwersytecka KUL, Biblioteka Główna Uniwersytetu Opolskiego, Książnica Podlaska im. Łukasza Górnickiego, Biblioteka Politechniki Białostockiej, Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Biblioteka Uniwersytecka Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Biblioteka Narodowa, Biblioteka Jagiellońska, Biblioteka SGH w Warszawie, Podkarpacka Szkoła Wyższa Im. Bł. Ks. Wł. Findysha w Jaśle, Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wojewódzka Biblioteka Publiczna w Krakowie Centrum Informacji Biznesowej i Europejskiej, Biblioteka Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Czasopismo indeksowane jest w Bazach naukowych
The Journal is indexing in Database Research

EBSCO Publishing, BazEkon, BazHum, BazTech, Wirtualna Biblioteka Nauki ICM UW, ICI Journals Master List

Prenumerata / Subscription

Naukowe Wydawnictwo IVG
Scientific Publishing House IVG
www.wydawnictwoivg.pl biuro@wydawnictwoivg.pl

ISSN 2084-963X

Czasopismo Ekonomia i Zarządzanie nr 5/2015
The Journal Economy and Management no 5/2015

Data wydania / Date of issue: 15. 09. 2015 r.

Artykuł naukowy dodatkowo został opublikowany w OPEN ACCESS na stronie Czasopisma EiZ www.eiz.groupivg.com

Scientific article was published in OPEN ACCESS on web page *Journal Economy and Management* www.eiz.groupivg.com

©Materiał chroniony prawem autorskim - zasady przedruków określa:

[Regulamin korzystania z serwisu i artykułu](#)

[Zakup licencji](#)

Bankowość islamska-ryzyko czy szansa dla problemów finansowych świata?

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy z 2008 roku wymusił wprowadzenie licznych regulacji i norm ostrożnościowych w gospodarce światowej. Obok rozwiązań instytucjonalnych poszukuje się również takich, które ograniczą lub wręcz zniwelują, niektóre przyczyny i ryzyko jego ponownego wystąpienia. Jednym z takich rozwiązań jest inwestowanie na rynkach finansowych, które dzięki swojej „odmienności” i zasobności stwarzają szansę na taką stabilność. Niewątpliwie bankowość islamska jest jednym z tych obszarów współczesnych rynków finansowych, który w istotny sposób może uspokoić rozchwiany rynek światowy, przyczyniając się równocześnie do jego ożywienia.

W obliczu załamania wielu tradycyjnych form inwestycyjnych na rynkach finansowych, rosnącego zadłużenia państw (tego zidentyfikowanego i jeszcze nie zidentyfikowanego) - inwestorzy poszukują nowych, alternatywnych rozwiązań i obszarów alokacji kapitału. Jednym z nich jest bankowość islamska, która ze względu na swoją egzotyczną konstrukcję i wynikającą z etycznych fundamentów islamu wysoką niechęć do ryzyka, jest postrzegana obecnie, jako bezpieczna przystań dla poszukujących wysokich stóp zwrotu inwestorów.

Dynamiczny – w ostatnich latach - rozwój bankowości islamskiej, opierającej się na fundamentach moralnych może mieć pozytywny, łagodzący wręcz wpływ na zjawiska gospodarcze w skali świata. Okazuje się jednak, że kwestia wzajemnych relacji między islamskim oraz konwencjonalnym systemem bankowym jest bardziej złożona, pod względem regulacji, ale również otwartości obydwu systemów. Z tego też względu warto przyjrzeć się współczesnej bankowości islamskiej i roli, jaką może ona odegrać w stabilizacji finansów międzynarodowych – szczególnie w zakresie potencjalnego ryzyka dla konwencjonalnej formy zarządzania finansami.

Istota bankowości islamskiej

Bankowość islamska (IB) ma charakter hybrydowy, ponieważ łączy w sobie elementy efektywności: kapitalizmu – z poszanowaniem zasad wolnego rynku; socjalizmu – z poszanowaniem zasad odpowiedzialności oraz islamu – z poszanowaniem zasad prawa koranicznego. Islam sprzeciwia się niesprawiedliwości społecznej i wyzyskowi.

W islamskim życiu gospodarczym rację bytu mają tylko takie działalności (dotyczy to także obszaru finansów), których celami nadrzędnymi są: edukacja (*tarbiyah*), sprawiedliwość (*adalah*) i ochrona interesu publicznego (*maslahah al-ummah*) [Korenik 2010, s. 544].

Ostateczny kształt islamskiego systemu bankowego determinowany jest wolnością jednostki do produkcji i tworzenia bogactwa, ale po zaspokojeniu potrzeb podstawowych ostateczne cele związane z zarabkowaniem i wydatkowaniem środków pieniężnych powinny mieć charakter moralny i duchowy. Niedopuszczalne są, więc spekulacja, tezauryzacja, monopolizacja w zakresie szkodliwym dla społeczeństwa czy też zmywy producentów i pośredników.

Mimo że banki islamskie – jako pośrednicy – spełniają takie same funkcje, jak banki konwencjonalne, ich cechą wyróżniającą jest zobowiązanie do wyrzeczenia się wszelkiej działalności noszącej znamiona lichwy [Włodarczyk 2013, s. 113-144]. Ponadto, banki islamskie charakteryzują się odmiennością celów (banki konwencjonalne dążą przede wszystkim do maksymalizacji zysku, natomiast IB dążą jednocześnie do pomnożenia majątku swoich klientów) [Al-Kabir 2000, s. 48]. Reguła „pieniądz robi pieniądz” nie istnieje. To świat, w którym nie obowiązuje zasada potęgi procentu składanego [„*O wy, którzy wierzyście! Bójcie się Boga i porzućcie to, co pozostało z lichwy, jeśli jesteście wierzącymi!*” Koran (2, 278)].

Islam przyjmuje, że Koran i Sunna tworzą *szari'at*: święte prawo Islamu. *Shari'at* reguluje zasady postępowania we wszystkich dziedzinach życia – w tym i bankowości. 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.

Bankowość islamska opiera się na następujących nakazach/zakazach:

- *Riba* – oznacza, że niedopuszczalne jest osiąganie niewypracowanych zysków (w tym procentu). Jednostka gospodarująca nie może uzyskać wynagrodzenia, jeżeli nie ponosi ryzyka (dotyczy to zarówno pracy, jak i kapitału).

Konwencjonalne finansowanie opiera się na długu (pożyczkodawca odzyskuje kapitał i otrzymuje odsetki, jako wynagrodzenie za rezygnację z płynności, a jeśli pojawi się strata, traci tylko pożyczkobiorca), natomiast finansowanie zgodne z islamem opiera się na współpracy (pożyczkodawca odzyskuje kapitał i ustalony wcześniej ułamek zysków, przy czym niezależnie od wyniku pożyczkobiorca nie ponosi strat finansowych, ponieważ i tak traci czas i energię, a nie uzyskuje wynagrodzenia za swój wysiłek). Procent jest niesprawiedliwy nie tylko dla pożyczkobiorców, ale i dla pożyczkodawców (np. w sytuacji, gdy stopa procentowa jest niższa niż stopa inflacji).

- *Gharar* – oznacza, że niedozwolone jest zawieranie transakcji opartych na niewiedzy lub nadmiernej niepewności. Z tego zakazu wynika m.in. niedopuszczalność sprzedaży aktywów, które nie znajdują się w posiadaniu sprzedającego. Zakazane jest, więc ryzyko i spekulacja. Tymczasem w konwencjonalnych finansach ryzyko jest pojęciem centralnym, podobnie jak spekulacja.

- *Maysir* (powiązany z zakazem *gharar*) – jest tożsamy z zakazem uczestnictwa w grach losowych (*al-qimar*) (nie dotyczy ryzyka podejmowanego przez przedsiębiorcę). W interpretacji islamskiej hazard wiąże się m.in. z tym, że jedna strona zyskuje kosztem drugiej, podczas gdy handel prowadzi do wyników korzystnych dla obu stron transakcji.

- Zakaz pobierania opłat od pożyczek w wysokości przekraczającej nominalną wysokość pożyczki. W islamskiej bankowości nie jest stosowane pojęcie „pieniądza w czasie” – podstawowe dla bankowości konwencjonalnej.

- Banki i pożyczkobiorcy dzielą się zyskami, jak i stratami. W bankowości konwencjonalnej ryzyko przerzucone jest na klienta, który daje zabezpieczenie kredytu, i jeśli jego biznes nie wypali, traci zainwestowane pieniądze i zastaw. Bank stara się minimalizować swoje ryzyko.

- Mnożenie pieniędzy i traktowanie ich, jako bogactwa jest zakazane. Pieniądze w islamie są jedynie środkiem pośredniczącym w handlu i miernikiem wartości, ale nie kapitałem, przynoszącym dochód.

- Prawomocność kontraktów jest oceniana z punktu widzenia moralności i prawa islamu. W naszym obszarze cywilizacyjnym ważność kontraktów ocenia się wyłącznie z punktu widzenia litery (czasami też ducha) prawa. Banki

konwencjonalne dążą do maksymalizacji zysków, zarabiają na ryzyku, związanym z udzielanymi kredytami. Za ryzyko to pobierają odpowiednie wynagrodzenie (procent). Pożyczają pieniądze firmom, inwestującym w dziedziny legalne, nie biorąc odpowiedzialności za ostateczny efekt inwestycji. Nikt nie ma pretensji do banku, który pożyczył pieniądze niesolidnemu deweloperowi lub producentowi broni. Tymczasem *szari'at* zabrania finansowania dziedzin nieetycznych z punktu widzenia islamu: produkcji alkoholu, tytoniu, broni, wieprzowiny, hazardu. Islamskie banki są sceptyczne wobec mediów, które podejrzewane są o szerzenie plotek, kłamstw oraz pornografii.

Powyższe ograniczenia oraz przepisy religijne definiują idealnotypiczne cechy bankowości islamskiej, do których należą przede wszystkim:

- stosowanie współudziału banku w zyskach zamiast procentu (*profit and loss sharing* – PLS),
- akcentowanie zyskowności projektu, a nie zdolności kredytowej, silniejsze powiązanie sektora finansowego i sfery realnej (ograniczenie spekulacji),
- stosowanie zasad moralnych (banki nie mogą finansować działalności zakazanej przez islam lub szkodliwej dla społeczeństwa) [Karwowski 2005, s. 67-68].

W bankowości islamskiej obowiązują 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;
1. Zdolność: strony powinny być przekonane, że są w stanie wypełnić swoje zobowiązania. Warunek ten nie jest spełniony, gdy ktoś np. sprzedaje towar, nie posiadając go;
3. Zobowiązanie: strony chcą uczciwie wypełnić warunki kontraktu i nie szukają pretekstu, aby zwolnić się z tego obowiązku [Karwowski 2005 s. 4 – 6].

Pierwsze eksperymenty z tworzeniem IB miały miejsce w końcu lat 60 XX wieku w Egipcie. W ciągu następnych dwóch dekad w krajach Zatoki Arabskiej, w Pakistanie i Malezji powstały dziesiątki banków islamskich, inwestycyjnych banków islamskich i islamskich banków rozwoju. Zaczęły konkurować z bankami konwencjonalnymi, stosując podobne instrumenty, lecz zmo-

dyfikowane w taki sposób, by pozostawały one w zgodzie z *szari'atem*. Przestrzeganie zasad *szari'atu* przez IB jest nadzorowane przez specjalne organy banków, składające się ze specjalistów od prawa koranicznego.

W bankowości muzułmańskiej funkcję taką tj. interpretacji przepisów prawa muzułmańskiego pełnią rady ds. *szari'atu*, powoływane przy bankach. Rady nadzorują zgodność produktów banków muzułmańskich z wymogami prawa muzułmańskiego, wydając im certyfikaty. Innymi słowy rada stoi na straży tego, aby bank muzułmański był faktycznie muzułmański. W praktyce może to oznaczać podporządkowanie interesu ekonomicznego kwestiom religijnym, zwłaszcza, że w niektórych bankach rada ma prawo wydać fatwę sprzeczną z ustaleniami zarządu banku, a często jeden z członków rady zostaje równolegle powołany do jego zarządu (i odwrotnie – jeden z członków zarządu może zostać powołany do rady ds. *szari'atu*).

Rada ds. *szari'atu* jest religijną wizytówką banku muzułmańskiego. Z tego powodu wiele banków podaje w swoich informacjach promocyjnych, w tym na stronach internetowych, informację o składzie osobowym rady ds. *szari'atu*. Religijna wiarygodność banku jest bowiem pochodną autorytetu członków rady ds. *szari'atu*. Niektórzy z nich zasiadają jednocześnie w kilkunastu radach. Wynika to z ich autorytetu, ale także z nadal niewielkiej podaży specjalistów w tym zakresie. Idealny kandydat powinien bowiem posiadać wiedzę zarówno z zakresu bankowości, jak i prawa muzułmańskiego oraz posługiwać się angielskim – językiem bankowości i arabskim – językiem *szari'atu* [Abdul-Rahman 2010 s. 77].

Bankowość islamska stanowi część islamskiego systemu finansowego, obejmującego również instytucje ubezpieczeniowe oparte na religii, systemu redystrybucji dobrobytu oraz organizacji charytatywnych. IB powstała w dużej mierze jako koncepcja teoretyczna muzułmańskich środowisk akademickich, pracujących od połowy XX w. nad budową systemu redystrybucji kapitału, który stanowiłby, zgodną z prawami *szari'atu*, alternatywę dla rozwijającej się w krajach islamu bankowości klasycznej [Czerniak 2010 s. 7].

Rola banków islamskich w globalnym systemie finansowym a zagadnienie ryzyka

Pierwszym, zasadniczym powodem ze względu na który potencjalni inwestorzy reprezentujący bankowość konwencjonalną, powinni się zainteresować jest rosnąca pozycja islamskiego sektora bankowego na świecie.

Aktywa banków islamskich przyrastają ostatnio o 30-35% rocznie i obecnie przekraczają już 2 biliony USD. Jak widać jest to więc rynek dynamiczny, który coraz bardziej będzie poszukiwał możliwości inwestycyjnych i alokacji rosnących nadwyżek swoich aktywów.

Tab.1. Największe banki islamskie w 2014 r. pod względem aktywów w mld USD.

L.p.	Bank islamski	Kraj	Aktywa
1.	Al-Rajhi Group	Arabia Saudyjska	69,8
2.	Kuwait Finance House	Kuwejt	63,9
3.	Dubai Islamic Bank	Dubaj	44,5
4.	Abu Dhabi Islamic Bank	Abu Dhabi	40,1
5.	Al-Baraka Group	Bahrajn	38,8
6.	Qatar Islamic Bank	Katar	37,2
7.	Al-Rayyan	Katar	30,3
8.	Emirates Islamic Bank	Zjednoczone Emiraty Arabskie	28,8
9.	Al-Jazirah	Arabia Saudyjska	20,8
10.	Al-Ahli United Bank	Kuwejt	19,9

Źródło: Opracowanie na podstawie: <http://www.emirates247.com> oraz *Islamic Finance Report 2014*.

Zaprezentowane w tabeli 1 aktywa największych banków islamskich są w zasadzie nieporównywalne na ten moment z bankami konwencjonalnymi, z punktu widzenia ich siły ekonomicznej. Dla przykładu największe na świecie (pierwsza piątka w 2014 roku) banki konwencjonalne takie jak: Industrial and Commercial Bank of China Limited (Chiny), HSBC Holdings (Wlk. Brytania), China Construction Bank Corporation (Chiny), BNP Paribas (Francja) i Mitsubishi UF J Financial Group (Japonia) osiągnęły odpowiednio aktywa na poziomie: 3 181 mld USD, 2 758 mld USD, 2 602 mld USD, 2 589 mld USD

i 2 508 mld USD. Jednak stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) w banku Al-Rajhi Group w 2014 roku wynosiła aż 32%, a średnia dla banków islamskich w analizowanym okresie kształtowała się na poziomie 26%. W tym samym czasie ROE dla Commercial Bank of China Limited wynosił 13,5% a dla największego banku w Polsce PKO BP (z aktywami na poziomie 42,2 mld USD) wynosił 14,3%. Tak duża stopa zwrotu ROE w bankach islamskich świadczy o ich potencjale ekonomicznym i możliwościach inwestycyjnych rynku na którym funkcjonują.

Zainteresowanie bankami islamskimi powinno wynikać także z filozofii, z której wynikają zasady ich działania. W konwencjonalnych finansach bank, udzielając kredytu, kreuje pieniądź, gdyż pożyczona klientowi suma jest zapisywana jednocześnie po stronie aktywów i pasywów. Fundamentalni krytycy współczesnej bankowości (jak np. Brian Kettell), twierdzą, że gospodarka zachodnia, oparta na coraz większym zadłużaniu, jest skazana na nieustające kryzysy. Wykazują oni „nieuczciwość” banków centralnych, które zarabiają na kreowaniu papierowego pieniądza, a jednocześnie pobierają procent od pożyczonych, wykreowanych przez siebie pieniędzy.

Bank islamski w zasadzie nie kreuje pieniądza, gdyż pokrycie depozytów jest pełne. W gruncie rzeczy ta zasada jest w IB łamana i rezerwy pokrywają tylko część depozytów. Niemniej jednak IB wydają się znacznie bardziej bezpieczne od banków konwencjonalnych.

W ostatniej dekadzie rzeczywistość podaży pieniądza na świecie rosła znacznie szybciej niż podaż towarów i usług, a drugą stroną tego zjawiska było narastanie skumulowanego globalnego długu. Bankowość islamska jest więc radykalną odpowiedzią na problemy współczesnych finansów, z którymi nie radzi sobie współczesna teoria ekonomiczna, takimi jak „*moral hazard*” i „*asymetria informacyjna*”. Jest też odpowiedzią na zjawiska, które uwidoczniły się podczas światowego kryzysu finansowego, a wynikały ze zbyt szybkich zmian na rynkach finansowych. Tyle że islamska odpowiedź jest tak radykalna, że niemożliwa w pełni do uniwersalnego zastosowania.

Zainteresowanie bankowością islamską wynika też z sentymentu za „złotym wiekiem” światowej ekonomii, gdy waluty miały pokrycie w kruszcu, a finanse były znacznie prostsze niż dziś [Gadomski 2015].

Najważniejszymi determinantami dalszego wzrostu znaczenia banków islamskich na rynku arabskim będą [Hasan, Dridi 2010, s. 5]:

– silny popyt w krajach muzułmańskich na produkty zgodne z *szari'atem*,

- rozwój ram instytucjonalno-prawnych bankowości islamskiej,
- wzrost popytu ze strony konwencjonalnych inwestorów (motywna dywersyfikacji),
- zdolność do wypracowania instrumentów odpowiadających potrzebom większości klientów indywidualnych i korporacyjnych.

Poza tym (dla przykładu), kryzys zadłużenia w Strefie euro będzie przekładał się na rosnące zainteresowanie emisjami *sukuk* (jako islamski odpowiednik konwencjonalnych obligacji).

Drugim zasadniczym powodem, ze względu na który potencjalni inwestorzy bankowi reprezentujący bankowość konwencjonalną, powinni zdecydowanie zainteresować się przyjętymi rozwiązaniami finansów islamskich jest zagadnienie ryzyka, które w przypadku IB jest znacznie ograniczone. IB to instytucje przystosowane do współczesnego świata i globalnej rywalizacji, nie stroniące od nowatorskich technik i innowacyjności. A jednocześnie dające muzułmanom poczucie bliskości kulturowej i religijnej. Z zasady nastawione są na działalność niskiego ryzyka, więc w okresie światowego kryzysu finansowego, wywołanego ryzykownymi operacjami banków konwencjonalnych, banki islamskie okazały się (na miarę swych możliwości) stabilizatorami.

Stało się to między innymi dlatego, że jednostka, chcąc osiągnąć zysk i w tym celu organizująca transakcję, musi mieć na uwadze, że transakcja będzie dopuszczalna w myśl ekonomii islamskiej tylko pod warunkiem, że obie strony tej transakcji będą obciążone ryzykiem poniesienia straty. Oznacza to, że niedopuszczalne są transakcje ze z góry określonym zyskiem dla jednej ze stron. Zgodnie z zasadami *szari'atu* strony transakcji zawsze muszą dzielić między siebie zarówno zyski, jak i straty, które z danego przedsięwzięcia mogą wynikać. Dzięki takiemu rozwiązaniu każda ze stron zaangażowanych w dane przedsięwzięcie dąży do jak najefektywniejszego jego wykonania. Ich wynagrodzenie (zysk) jest bezpośrednio zależny od wyników finansowych danego projektu. Zasada ta ma bezpośredni wpływ na kształt stosunków między przedsiębiorcami. Niedopuszczalne jest bowiem organizowanie transakcji czy współpracy, która jest tylko dla jednej ze stron w pełni zabezpieczona. Co więcej, reguła ta uniemożliwia wykorzystanie wielu konwencjonalnych, zachodnich instrumentów finansowych, takich jak instrumenty pochodne służące do minimalizacji ryzyka działalności, czyli tak zwane instrumenty *hedgingowe*. I tu także można uznać, że zasada ekonomii islamskiej sprzyja zrównoważonemu rozwojowi, ponieważ wspiera wzrost gospodarczy oparty na efektywnej

współpracy między przedsiębiorcami, odrzucając możliwość działania spekulacyjnego i uzyskiwania zysków bez ponoszenia odpowiedniego ryzyka [Bonca 2010, s.122].

Warto tutaj wspomnieć o ryzyku związanym z hazardem moralnym. Hazard ten jest przykładem efektu zewnętrznego mogącego zakłócić prawidłowe funkcjonowanie rynku. Objawia się przenoszeniem negatywnych skutków decyzji jednych podmiotów na inne. Występuje wówczas różnica w korzyściach i kosztach ponoszonych przez strony kontraktu. Hazard moralny, zwany także pokusą nadużycia, kojarzony jest zwykle z ubezpieczeniami. Zjawisko to można jednak zaobserwować również na rynku kapitałowym i w bankowości. Wiąże się z podejmowaniem przez agenta nadmiernego ryzyka, czemu towarzyszy przeniesienie ewentualnych strat, obciążenia kosztami błędnych decyzji finansowych pryncypała, którym najczęściej jest obsługiwany klient. Działaniami agenta kierować może chciwość, brak rozwagi lub przekonanie o byciu chronionym przed negatywnymi następstwami podjętych decyzji. Często w takich sytuacjach zysk przypisywany jednostce stoi w opozycji do strat ponoszonych przez grupę obsługiwanych klientów, lub szerzej, przez całe społeczeństwo. Dzieje się tak, gdy ostatecznie to państwo występuje w roli pryncypała instytucji finansowych. Jednym ze sposobów redukcji zjawiska moralnego hazardu jest zastosowanie znanej z finansów islamskich formuły uczestnictwa w zyskach i stratach. Zasada ta obok zakazu pobierania nadwyżki, utożsamianej niesłusznie tylko z oprocentowaniem, stanowi filar teorii i praktyki finansów opartych na regułach *szari'atu* [Piotrowski 2013, s.100].

W finansach islamskich można zidentyfikować umowy, których głównym celem jest zarządzanie ryzykiem. Jedną z takich umów jest *salam* (zaliczka), szeroko stosowany np. w rolnictwie. Umowa *salam* jest związana z ryzykiem wahania się cen.

Współcześnie typowe instrumenty ograniczania ryzyka obejmują: kontraktowe ograniczania ryzyka, tzw. równoległe umowy (np. *salam*), kompensacja pozycji bilansowych, rezerwy na straty kredytowe i rezerwy obowiązkowe, zabezpieczenie przez transfer ryzyka (wyjątkowo w transakcjach dewizowych) i zabezpieczenia prawne.

Do podstawowych instrumentów prawnych, zabezpieczających transakcje finansowe należą *kifala* i *rahn*. *Kifala* jest formą poręczenia. *Rahn* oznacza zastaw na rzeczach lub prawach. W bankowości muzułmańskiej zakup nieruchomości, finansowanej np. kontraktem *mudaraba*, wiąże się z faktem, iż

bank, który wspomaga klienta w zakupie, jest jej jedynym właścicielem. Stąd hipoteka, jako instrument zabezpieczenia finansowania nieruchomości, jest znacznie rzadziej stosowana niż w bankowości konwencjonalnej. Zabezpieczenie kolateralne zobowiązań jakimiś aktywami (*rahn*) jest jednym z najważniejszych zabezpieczeń przed utratą środków zainwestowanych w przedsięwzięcie klienta. Muzułmańskie banki ubezpieczają w ten sposób swoje inwestycje, ponieważ instrument *rahn* jest dozwolony przez *szari'at*.

Operacje po stronie aktywów i pasywów w bankowości muzułmańskiej posiadają pewne unikalne cechy ryzyka (*khatar*). Model tej bankowości opiera się przede wszystkim na produktach *mudaraba* (więcej na ten temat opisano w dalszej części opracowania) z wieloma narzędziami inwestycyjnymi.

Po stronie pasywów banków występują oszczędności na rachunkach bieżących (nieoprocentowanych) i depozyty inwestycyjne, które przybierają formę rachunków inwestycyjnych opartych o zasadę udziału w zyskach i stratach PLS. Rachunki inwestycyjne mogą być klasyfikowane jako ograniczone i nieograniczone. W tych pierwszych istnieją ograniczenia w wypłacie środków przed terminem zapadalności rachunku.

Depozyty na żądanie to nieoprocentowane pożyczki (*kard hasan*), które są w każdej chwili zwracane. Po stronie aktywów banki muzułmańskie stosują w głównej mierze produkty *murabaha* (koszt plus marża), *baj-mujdżal* (cena odroczonej sprzedaży), *istisna* i *salam* (obiekt odroczonej sprzedaży lub sprzedaży przedpłaconej) oraz *idżara* (leasing), *muszaraka* i *mudaraba* (udziały banku). Metody finansowania przedsięwzięć opierają się na zasadzie PLS, ale jest ona także stosowana po stronie pasywów - instrumenty po stronie aktywów, wykorzystujące zasadę PLS w celu wynagrodzenia deponentów banku, są unikalną cechą tej bankowości i wymagają innego zarządzania ryzykiem.

Funkcjonowanie bankowości zgodnie z prawem *szari'atu*, a więc z pomięciem transakcji lichwiarskich i spekulacyjnych, wiąże się z zakazem inwestowania w działalność gospodarczą sprzeczną z islamem, czyli z produkcją alkoholu, nikotyny i obrotu w nim oraz innymi używkami, budowania nocnych klubów, kasyn, w pornografii czy sektor zbrojeniowy.

Klient lokujący pieniądze w banku muzułmańskim może być pewny, że bank nie zainwestuje jego pieniędzy w działalność niezgodną z *szari'atem*.

Gharar (niejasność), *maisir* (hazard) i *guimar* (wyzysk) stanowią kolejne ograniczenia ryzyka w bankowości islamskiej. Pierwszy zakaz rozumiany jest jako konieczność formułowania umów pomiędzy stronami tak, aby wynikające z nich wzajemne zobowiązania były zrozumiałe i transparentne dla obu

stron. Kupujący musi być jasno poinformowany co kupuje, a sprzedający – co sprzedaje. Jeśli w toku prowadzonych czynności, po podpisaniu umowy okaże się, że klient z uwagi na tzw. „kruczki” jej nie zrozumiał, może zażądać jej unieważnienia [Janus 2012].

Maisir odnosi się do zabronienia wszystkiego co niepewne i co może być określone mianem hazardu. W ten sposób poza sferą marzeń pozostaje działalność polegająca na tworzeniu i inwestowaniu w instrumenty pochodne, gdyż są one uznawane za ryzykowne i noszące znamiona hazardu. Jako że esencją islamu jest poszukiwanie równości i sprawiedliwości społecznej, do fundamentalnych zasad bankowości islamskiej należy zakaz zawierania umów, będących wyraźnie niekorzystnymi dla jednej ze stron. Umowa taka pomimo podpisania dobrowolnego przez obie strony, ipso iure jest nieważna (zakaz *gumar*).

Do podstawowych produktów bankowych w bankowości islamskiej zalicza się *murabaha* – islamski kredyt (przy czym pojęcie kredytu z uwagi na pejoratywne powiązanie z odsetkami oraz wyzyskiem, jest nieużywane w bankowości islamskiej, zamiast tego *murabaha* pojmuje się jako sprzedaż z ustalonym zyskiem). *Murabaha* jest nieoprocentowany, a w dodatku praktycznie nie wymaga się od klienta zabezpieczenia. Nic dziwnego, bank islamski nie ponosi żadnego ryzyka. Potencjalny kredytobiorca zwraca się do banku z wybraną uprzednio nieruchomością. Bank kupuje ją za fundusze własne i wynajmuje „kredytobiorcy”, który co miesiąc jest zobowiązany do zapłaty dwóch płatności. Z jednej strony płaci raty „bezodsetkowe”, których suma daje kwotę zakupu nieruchomości przez bank. Z drugiej strony bank jako właściciel pobiera opłatę za wynajem mieszkania i to stanowi jego marżę, zysk. Wysokość marży jest niezmienna i dokładnie określona w umowie. W *murabaha*, który tak naprawdę stanowi instrument finansowania dłużnego, w przeciwieństwie do klasycznej formy kredytu od samego początku mamy jasność ile zapłacimy. Po uregulowaniu całej należności banku od razu lub po spłaceniu wszystkich rat, nieruchomość staje się własnością „kredytobiorcy” [Janus 2012].

Jedną z kolejnych metod pozwalających na wyeliminowanie ryzyka i zakazanego oprocentowania jest instrument zwany *mudaraba*. Ten model współpracy klienta z bankiem jest zbliżony do polskiej umowy spółki komandytowej. Opiera się na kontrakcie dzielącym ryzyko pomiędzy podmiotem finansującym (*rabbul-mal*), który dostarcza kapitał a osobą zarządzającą całym przedsięwzięciem (*mudariba*). Tak jak komandytariusz – *rabbul-mal* jest

ograniczony, lecz nie pozbawiony możliwości wpływania na rozwój inwestycji. Zyski z określonego przedsięwzięcia dzieli się pomiędzy bank, który włożył gotówkę oraz osobę będącą mózgiem operacyjnym całego projektu, zgodnie z proporcjami ustalonymi w umowie *mudaraba*. Obie strony nie tylko wspólnie uczestniczą w zyskach, ale i w stratach, przy czym osoba zarządzająca ryzykuje jedynie brakiem wynagrodzenia za wykonaną pracę.

Popularnym produktem w obszarze ryzyka jest również *Ijara*, która odpowiada leasingowi. Bank przekazuje na określony czas (zazwyczaj są to umowy krótkoterminowe) w użytkowanie pewne dobro inwestycyjne leasingobiorcy, po z góry ustalonej cenie. Warunkiem dopuszczalności tego instrumentu finansowego jest to, aby leasingodawca, jako właściciel danego dobra, ponosił ryzyko i odpowiedzialność związane z jego korzystaniem.

Istotnym produktem dla klientów korporacyjnych jest *Istisna* - specyficzna technika finansowania wielkich inwestycji np. budowy samolotów, autostrad czy kompleksów handlowych. Bank w oparciu o umowę finansuje długotrwałą inwestycję poprzez stopniowe płatności w miarę postępu budowy. W rezultacie powstała autostrada wybudowana z funduszy banku staje się jego własnością, a pożyczkobiorca może jedynie przez określony czas pobierać z niej opłaty. Co ciekawe, w tym wypadku występuje odstępstwo od podstawowej zasady płynącej z *szari'atu* – zakaz handlu czymś, co nie stanowi własności sprzedającego w chwili sprzedaży [Janus 2012].

Instytucje bankowe oraz muzułmańskie fundusze inwestycyjne wykorzystują referencyjną stopę procentową do określania cen (marż) instrumentów finansowych. W kontraktach *murabaha*, na przykład, marża jest ustalana poprzez dodawanie premii za ryzyko do referencyjnej stopy procentowej (zazwyczaj LIBOR). Cechą charakterystyczną *murabaha* jest to, że marża jest stała na czas trwania kontraktu, zatem jeśli referencyjna stopa procentowa zostanie zmieniona, marża *murabaha* nie może zostać zmieniona (brak ryzyka). Ryzyko marży może się również pojawić w modelu finansowania typu PLS (*mudaraba i muszaraka*); ponieważ wskaźnik udziału w zysku zależy od referencyjnej stopy procentowej (np. LIBOR).

Podsumowanie

Obecnie bankowość islamska nie wywiera praktycznie żadnego istotnego wpływu na bankowość konwencjonalną, mimo że mogłaby – choćby pośrednio – prowadzić do wzmocnienia aspektów moralnych, etycznych regulacji czy społecznej odpowiedzialności w ramach globalnej architektury finansowej. 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 kapitałobiorców przez *Murabahah*.

Prognozowany, dalszy dynamiczny rozwój bankowości islamskiej w najbliższych latach może oznaczać postępującą konwergencję bankowości islamskiej i konwencjonalnej, a także może przyczynić się do wzmocnienia procesów o charakterze pozaekonomicznym. Wzrost zamożności tego regionu świata, a także rosnąca liczba muzułmanów w innych krajach Europejskich i w USA, będzie wymuszała na zachodnich bankach dostosowywanie już oferowanych produktów dla tej grupy odbiorców – niezależnie od otwartości banków konwencjonalnych na te zmiany.

Banki konwencjonalne próbują zaistnieć na islamskim rynku finansowym - 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. Niestety jest to jak na razie jedyny punkt „styku” bankowości konwencjonalnej z bankowością islamską.

Jak więc przyciągnąć – te dobre i bezpieczne pod względem ryzyka - rozwiązania bankowości islamskiej do świata? Niektórzy analitycy twierdzą, że świat finansów może wydać się atrakcyjniejszy, gdy zacznie oferować więcej usług bankowych i finansowych zgodnych z zasadami wywiedzionymi z Koranu (np. z zakazem lichwy).

Rozwiązania islamskie na świecie rozwijają się bardzo wolno. Tak naprawdę jedynym krajem, gdzie pojawiają się instytucje oferujące islamską bankowość jest Wielka Brytania. Nawet tam jednak na 2 mln muzułmanów jedynie 55 tys. ma konta w islamskich bankach [Stodolak 2015].

Zapowiedź wprowadzenia przez Wielką Brytanię obligacji zgodnych z prawem *szari'atu* jest pierwszym, dobrym krokiem do tego, aby aktualna, złożona

sytuacja na globalnym rynku finansowym skłaniała banki – szczególnie europejskie – do poszukiwania a być może i zmapowania tych rozwiązań i doświadczeń banków islamskich, które pozwalają na ograniczanie czy pełne zmitygowanie niektórych ryzyk finansowych. Jest to ważne w sytuacji ciągle rosnącego ryzyka na światowym rynku finansowym i ciągłego niebezpieczeństwa pęknięcia kolejnej bańki spekulacyjnej (ostatni przykład rynku kapitałowego w Chinach) i wybuchu kryzysu finansowego.

Bibliografia

Abdul-Rahman, Y., *The Art of Islamic Banking and Finance. Tools and Techniques for Community-Based Banking*, Wiley Finance.

Al-Kabir, M., 2000, *Istota działalności banków islamskich*, „Banki i Kredyt”, Nr 6, Warszawa.

Bonca, M., 2010, *Wybrane zasady ekonomii islamskiej a zrównoważony rozwój przedsiębiorstw*, Uniwersytet Stosunków Międzynarodowych w Gdyni, Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie Nr 86, Siedlce.

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.

Gadomski, W., 2015, <http://www.obserwatorfinansowy.pl> [data odczytu: 20.07.2015].

Hasan, M., Dridi, J., 2010, *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*, IMF Working Paper, no. WP/10/201.

<http://www.emirates247.com> [Data dostępu: 21.07.2015].

Islamic Finance Report 2014.

Janus, A., 2012, *Bankowość islamska – panaceum na kryzys czy moralna fatamorgana?*, Prawo europejskie w praktyce, <http://pewp.pl> [Data dostępu: 20.07.2015].

Karwowski, J., 2005, *Uwagi na temat bankowości islamskiej*, Bank i Kredyt, Nr 9, Warszawa.

Korenik, D., 2010 *Specyfika bankowości niekonwencjonalnej*, [w:] Janc, A. (red.), *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*, Zeszyt Naukowy, Nr 140, Poznań.

Piotrowski, D., 2013, *Zastosowanie podstawowej zasady finansów islamskich PLS celem ograniczenia zjawiska moralnego hazardu na rynku usług finansowych*, Acta Universitatis Nicolai Copernici.

Stodolak, S., 2015, <http://www.obserwatorfinansowy.pl> [Data dostępu: 20.07.2015].

Włodarczyk, J., 2013, *Bankowość islamska i bankowość konwencjonalna - próba porównania*, [w:] Czech-Rogosz, J. (red.), Swadźba, S., *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Aspekty makro- i mezoekonomiczne*, Studia Ekonomiczne, Nr 145, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice.

Autor: Dr Jacek Pera
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*Artykuł dostępny w systemie OPEN ACCESS na stronie Czasopisma *Ekonomia i Zarządzanie**