

MUŠARAKA AKO INOVAČNÁ FORMA FINANCOVANIA

MUSHARAKAH AS AN INNOVATIVE FORM OF FINANCING

HUSSAM MUSA

doc. Ing. Hussam Musa, PhD., Katedra financií a účtovníctva, Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici, tel.: + 421 48 446 6315, e-mail: hussam.musa@umb.sk

VIACHESLAV NATORIN

Mgr. Viacheslav Natorin, Katedra financií a účtovníctva, Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici, tel.: + 421 48 446 6314, e-mail: viacheslav.natorin@umb.sk

Abstract

This article is devoted to research of essence and types Musharakah, as one of ways of islamic financing of commercial activity. The paper will explore the position of Islam in relation to borrowings under the terms of the joint partnership. Conclusions and practical application. The drawn conclusions will help in practical life, attract business and the financial resources to provide appropriate services to credit institutions without violating Islamic law. Social value is to meet business needs and the subsequent growth of the service sector of the market.

Key words: *Islamic banking, musharakah, financial resources, financing.*

1. Úvod

V posledných rokoch záujem o vývoj islamských financií značne vzrástol. Táto pozornosť nie je náhodná: k dnešnému dňu vo svete existuje pomerne rozsiahla prax uplatňovania islamského finančnictva - odvetvie dosiahlo dva bilióny \$ (podľa správy MMF z roku 2015) a operuje sa vo viac ako 75 krajinách po celom svete, vrátane mnohých nemoslimských krajín. Tempo rastu priemyslu je tiež povzbudivé: dosahuje 15-20 % ročne a je výrazne vyššie ako tempo rastu tradičného finančného sektora, ktoré tvorí nie viac ako 5 % ročne. Prudký skok islamského bankovníctva urýchlila svetová finančná kríza. Finančné inštitúcie riadiace sa islamskými zásadami získavajú i bez prehnaného marketingu novú klientelu vďaka pridržiavaniu sa konzervatívnych hodnôt. Nevzdali sa zásady opierať svoju likviditu o skutočné vklady klientov. Na rozdiel od západných investičných bánk tvoria ich hodnotu skutočné peniaze a nie virtuálne aktíva zo swapov a derivátov. Konkurencia medzi tradičnými a islamskými bankami rastie každým dňom, okrem toho sú islamské finančné inštitúcie odolnejšie voči kríze. V medzinárodnej ekonomike pôsobí 21 islamských bánk s kapitálom vo výške viac ako 1 miliarda amerických dolárov a minimálne 5 podľa výkazníctva z roku 2015 s kapitálom vo výške viac ako 25 miliárd amerických dolárov. Kríza z roku 2008 ukázala, že tradičný systém pôžičiek za úrok sa vyčerpal sám. V súčasnej dobe sa refinančná sadzba centrálnych bánk v Európe, Amerike a Japonsku blíži k nule, čo naznačuje postupný odklon od tradičného systému.

„Islamské bankovníctvo je definované ako bankovníctvo, ktoré je v súlade s charakteristikami a hodnotami islamu a popri bežných zásadách zodpovednej správy a pravidiel risk manažmentu sa riadi aj princípmi islamského zákona – šarie“ (Said a kol., 2009, s. 3).

Za všeobecne najdôležitejší princíp uplatňovaný v islamskom bankovníctve sa považuje **zákaz úroku**, tzv. **riba**. „Islamské banky majú vyvinutý svoj vlastný, špecifický bezúročný systém, ktorý vznikol aplikovaním pravidiel z koránu, svätej knihy moslimov. Všetky islamské banky na svete, všade vo svete, kde pôsobia, pracujú so základným princípom zákazu úroku, ktorý vyplýva z koránu“ (Bellalah, 2014, s. 4). Riba v preklade znamená

„nárast,“ „zvýšenie“. Úrok je v islamskom práve zakázaný, pretože vytvára nespravodlivosť v spoločnosti a islam a sociálna spravodlivosť sú neoddeliteľné.

2. Podstata Mušaraka a jej formy

Podľa Di Maura (2013) islam rozlišuje úlohu, ktorú kapitál zohráva v rámci produkcie – výroby. Hoci *Korán* zakazuje tvorbu peňazí peniazmi, na druhej strane povoľuje použitie peňazí za účelom obchodovania hmotného majetku, alebo vykonávania činností, ktoré môžu generovať zisk. Podnikateľské riziko by sa malo deliť medzi účastníkov podnikania v pomere ich kapitálovej účasti na podnikaní. Princíp rozdelenia ziskov a strát je možné vysvetliť dvoma spôsobmi:

1) kapitálovým prepojením – mudaraba (majiteľ kapitálu a podnikateľ, ktorý tento kapitál využíva, si delia zisky, ktoré plynú z tohto spoločného podnikania; stratu finančných prostriedkov znáša iba majiteľ kapitálu, podnikateľ znáša stratu energie a času);

2) spoločným podnikaním – mušaraka (kapitál je delený na základe stanoveného percentuálneho podielu, ktorý vychádza z pomeru vloženého kapitálu do podnikania, na základe ktorého sa zisky a straty rozdeľujú (Kahf a Khan, 1993).

V tomto článku venujeme pozornosť práve spoločnému podnikaniu Mušaraka. „*Mušaraka* predstavuje dohodu, na základe ktorej dvaja alebo viacerí partneri poskytujú kapitál do projektu, hoci aj nie v rovnakom objeme. Na podnikaní sa podieľajú obaja, avšak partner s vyšším podielom kapitálu disponuje proporciálne vyššou mierou kontroly nad rozhodnutiami, ktoré je možné urobiť. Na rozdiel od spôsobu, akým je rozdelená strata, zisk nie je nevyhnutne proporcionálny k objemu investície“ (Hunt a Ahmed, 2013, s. 95). Súčasná prax islamského bankovníctva ešte zohľadňuje možnosť zavinenia straty vinou partnera, ktorý v takomto prípade nesie stratu v plnej výške. Chasauneh (2008) uvádza štyri druhy spoločného podnikania Mušaraka:

1) priama, resp. komerčná účasť (používa sa na jediný konkrétny účel, banka je financujúcim spolupodielnikom, poskytuje ďalšie obchodné služby, ale pri riadení podniku sa neangažuje);

2) stála účasť (banka je v rámci príslušného projektu činná na jeho riadení; má dlhodobý charakter);

3) kapitálová účasť (banka oceňuje aktíva klienta a následne rozhodne o objeme financovania, ktorý mu poskytne);

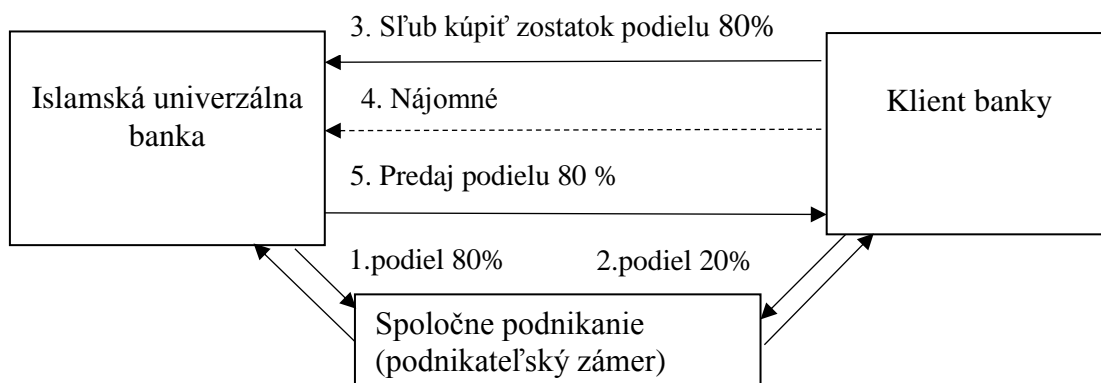
4) klesajúca účasť (banka postupne redukuje svoj podiel na podnikaní v prospech klienta v súlade s vopred uzavretou zmluvou o partnerstve; klient banke spláca jej podiel postupne v splátkach alebo naraz).

3. Súčasná prax uplatňovania Mušaraka

Podľa Musu (2011, s. 40) v súčasnej praxi islamského bankovníctva sa spoločné podnikanie Mušaraka považuje za veľmi pružný nástroj financovania, vhodný pre akýkoľvek druh podnikania. Umožňuje vhodne prepojiť odborné znalosti s kapitálom za účelom výroby, či poskytovania služieb k všeobecnému prospechu. Pokiaľ je jedným z partnerov Mušaraka banka, vopred si dojedná so svojimi partnermi všetky podmienky. Banka obvykle prispieva svojím kapitálom, riadeniu projektu/podniku sa venuje partner-klient.

Pomerne novším a viac univerzálnym nástrojom je klesajúca Mušaraka. Na nižšie uvedenej schéme možno vysvetliť základy fungovania a špecifiká kontraktov podľa predmetu financovania.

V prvom prípade ide o kúpu nehnuteľnosti, v druhom o kúpu osobného auta za účelom poskytovania dopravného servisu (Taxi), v treťom o kúpu tovaru na ďalší predaj.



Obrázok 1 Schéma realizácie financovania Mušaraka

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Bajdaulet, 2014, s. 33.

V prvom príklade si zákazník chce kúpiť dom, na ktorý nemá dostatočné prostriedky. Obráti sa na finančníka, ktorý súhlasí s účasťou pri nákupe potrebného domu. 20% z ceny zaplatí klient a 80% z ceny finančník. Z tohto dôvodu, 80% domu vlastní finančník, 20% vlastní klient. Po kúpe nehnuteľnosti klient používa dom pre vlastnú potrebu a platí nájomné finančníkovi, aby mohol používať jeho podiel na majetku. Zároveň podiel finančníka je rozdelený do ôsmich rovnakých častí, každá časť je 10% z vlastníctva domu. Klient sľúbi finančníkovi, že každé tri mesiace kúpi jednu 10 %-nú časť. Teda po prvých troch mesiacoch si kúpil časť podielu finančníka, pričom zaplatil 1/10 ceny nehnuteľností. Podiel finančníka sa zníži na 70 %. V dôsledku toho sa aj nájomné hradené finančníkovi znižuje v rovnakom pomere. Na konci ďalšieho trojmesačného obdobia si kúpi ďalšiu časť, zvýši svoj podiel vo vlastníctve na 40%, podiel finančníka sa zníži na 60%; postupne sa znižuje aj nájomné. Tento proces pokračuje rovnakým spôsobom až dovtedy, kým klient nezíska celý podiel finančníka. Táto zmluva umožňuje finančníkovi vyžadovať nájomné podľa svojho podielu na vlastníctve a zároveň sa dostáva pravidelne k časti svojej investície.

Rovnakým spôsobom sa uplatňuje Mušaraka pri kúpe dopravného prostriedku, len s tým rozdielom, že nájomné musí byť korigované s výškou amortizácie.

V prípade kúpy tovaru sa bod 4 (schéma) neaplikuje. Špecifikum zmluvy v tomto prípade je v tom, že cena časti podielu finančníka sa stanoví s ohľadom na obchodnú cenu obchodu v stanovenom časovom úseku.

V súčasnosti existujú rôzne názory na to, akým spôsobom sa má deliť zisk medzi partnermi spoločného podnikania Mušaraka a akou formou kapitálu môžu prispievať do spoločného podnikania. Výsledky skúmania sú znázornené v nasledujúcej tabuľke 1.

Tabuľka 1 Základne príznaky Mušaraka podľa právnych škôl (*Madhhabov*)

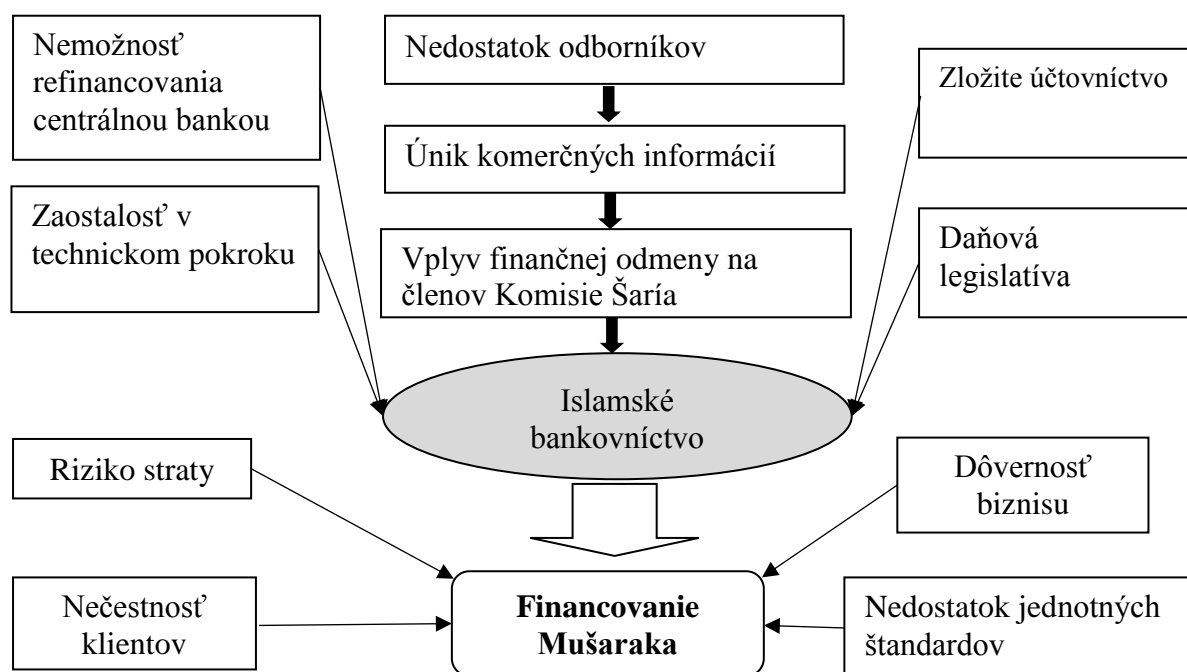
Znak	Hanafijský madhhab	Šáfiovský madhhab	Málikovský madhhab	Hanbalovský madhhab
Podstata kapitálu	Vo forme finančných prostriedkov alebo aktív, ktoré nie sú jedinečné, môžu byť nahradené, ako aj zmiešané s aktívami ostatných partnerov. Napríklad, nie je možné vkladať auto, iné komodity sú povolené.	Vo forme finančných prostriedkov alebo aktív, ktoré nie sú jedinečné, môžu byť nahradené.	Vo forme finančných prostriedkov alebo aktív za obchodnú cenu.	Vo forme finančných prostriedkov alebo aktív za obchodnú cenu.

Rozdelenie ziskov	Podľa dohodnutého pomeru predpísaného v zmluve, okrem prípadov, keď investor neovplyvňuje rozhodnutia spoločnosti; vtedy je jeho zisk obmedzený podielom na investícii	Výlučne podľa pomeru k investovanému kapitálu	Podľa dohodnutého pomeru predpísaného v zmluve
Rozdelenie strát	Výlučne podľa pomeru k investovanému kapitálu		

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Usmani, 2014, s. 57.

4. Problémy a prekážky pre rozvoj financovania Mušaraka

To, že teoretici zaoberajúci sa islamskými financiami a bankovníctvom, i právne školy sa rozchádzajú v názore, nie je jediným problémom islamského bankovníctva. Počas nášho skúmania bol odhalený celý rad prekážok, ktoré obmedzujú financovanie Mušaraka a rozvoj celého islamského bankovníctva. Uvádzame ich v nasledujúcej schéme.



Obrázok 2 Problémy islamského bankovníctva a Mušaraka

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Vybrané problémy si rozoberieme detailne. V súčasnej dobe je na svete približne 220 uznávaných vedcov v oblasti Šarie, voľných pracovných miest v komisiách Šaria je viac ako tisíc. Nedostatok týchto odborníkov spôsobuje, že jeden obsadzuje kľúčové pozície v komisiách Šaria v niekoľkých bankách. Podiel 20 najvýznamnejších odborníkov v komisiách Šaria je 54 %, čo môže mať za následok únik komerčných informácií z jednej banky do inej.

Zaostalosť v technickom pokroku skúmala spoločnosť Ernst & Young's v rokoch 2014 – 2015. Prieskumu sa zúčastnilo 2,25 miliónov klientov islamských bánk v 9 krajinách sveta. Viacerým klientom chýbajú mobilné aplikácie, telefonický poradca, internet banking atď.

Prieskum ukázal, že len 1 z 18 bánk poskytuje komplexné služby cez sociálne siete a len 26% bánk poskytuje klientom Smart Banking.

Daňová legislatíva má tiež svoje slabé stránky. Vo viacerých krajinách sú úroky z vkladov a úverov oslobodené od dane. V prípade islamských bánk tento faktor znižuje ich konkurencieschopnosť, pretože príjem banky a jej vkladateľov po úhrade dane pri rovnakej výnosnosti bude nižší než v tradičnej banke.

Ohľadom rizika strát existujú námietky, že mechanizmus Mušaraka bude pravdepodobne presúvať podnikateľské straty na finančné inštitúcie a banky. Tieto straty budú niest' aj investori. Deponenti sú stále pod vplyvom rizika strát, budú sa báť vkladať svoje peniaze do bánk a finančných inštitúcií, a teda ich úspory zostanú nečinnými alebo budú použité pri transakciách mimo bankových kanálov, čo nebude prispievať k hospodárskemu rozvoju na vnútroštátnej úrovni. Pred financovaním na základe Mušaraka banky a finančné inštitúcie skúmajú možnú rentabilitu podniku, ktorý potrebuje finančné prostriedky. Aj v súčasnom konvenčnom systéme, založenom na percentách, banky neposkytujú úvery každej zainteresovanej osobe. Skúmajú potenciál podnikania a keď očakávajú, že podnik bude stratový, odmietnu mu žiadosť o úver. V prípade Mušaraka budú musieť túto analýzu realizovať ešte dôslednejšie.

Ďalšia námietka k financovaniu Mušaraka je v tom, že nečestní klienti môžu využívať Mušaraka financovanie bez vrátenia peňazí finančníkovi. Napríklad vždy vykazujú, že ich podnikanie neprináša žiadny zisk. Rovnako i môžu tvrdiť, že im prináša straty a v tom prípade bude ohrozený nielen zisk, ale aj istina úveru. Pre riešenie tohto problému musí byť vytvorený systém kontroly, prostredníctvom ktorej sa kontrolujú a archivujú všetky účty a faktúry primeraným spôsobom. Ak sa zistí, že klient sa správal nečestne, bude sa proti nemu uplatňovať trestné konanie a bude uvedený v tzv. čiernej listine.

Napriek mnohým uvedeným prekážkam, ktoré bránia rozvoju islamského bankovníctva, etické finančné nástroje majú svojich zástancov a každým dňom naberajú na význame u bežného obyvateľstva.

Záver

Konvenčný bankový systém existuje stovky rokov a umožňuje komerčným bankám vykazovať fiktívne dlhy bez reálneho krytia. Výsledkom je, že operácie bánk presahujú niekoľkonásobne reálny HDP. Finančné špekulácie komerčných bánk a vytváranie fiktívnych peňazí vytvorili najväčšiu finančnú bublinu všetkých čias. Na opačnej strane sú islamské financie, ktoré podporujú projekty s reálnym ekonomickým prínosom a prinášajú spoločenské efekty (napr. znižovanie chudoby prostredníctvom poskytovania mikropôžičiek; podporovanie malých a stredných podnikov s reálnymi podnikateľskými zámermi). Ako ukazuje zahraničná prax, Mušaraka je dosť pružným a efektívnym nástrojom financovania a jej podiel v čistom prijme, podľa výkazníctva islamských bánk, sa postupne zvyšuje.

Počas skúmania problematiky sme objavili viaceré aktuálne problémy, ktorých riešením by sa mohol rast financovania značne urýchliť:

- nedostatok informácií u podnikateľov o podnikaní na základe Šaría;
- nedostatok finančných inštitúcií poskytujúcich islamské financovanie;
- vyššie náklady (napr. spojené s monitorovaním klientov (partnerov));
- nadmerná dokumentácia pri realizácii jednotlivých foriem financovania;
- kopírovanie úrokového modelu finančného systému;
- nedostatok odborníkov kvalifikovaných a motivovaných pre rozvoj islamskej ekonomiky;

- nedostatok adaptačnej legislatívy v mnohých krajinách, kde pôsobia islamské finančné inštitúcie;
- meškanie v technickom pokroku (nedostatky v informačných technológiách);
- nedostatok plnohodnotného systému dohľadu a regulácie.

Islamské financie sa v Európe začali rozvíjať len v poslednom období. Skúsenosti zo zahraničia a rastúci záujem o islamské financie, ako zo strany odborníkov, tak aj zo strany spotrebiteľov, však vytvárajú predpoklady pre pozitívne smerovanie islamských financií aj inštitúcií.

Literatúra

- [1] BAJDAULET, E. 2014. *Základy etických (islamských) financií*. (Основы этических (исламских) финансов). Pavlodar, 2014. 323 s. ISBN 978-601-7205-96-6.
- [2] BELLALAH, M. 2014. *On Islamic Banking, Performance and Financial Innovations*. Newcastle : Cambridge Scholars Publishing, 2014. 237 s. ISBN 978-1-4438-5990-5.
- [3] CHASAUNEH, A. 2008. *Islamic Banking*. Amman : Jadara for international book, 2008. 350 s. ISBN 978-9957-70-015-7.
- [4] DI MAURO, F. et al. 2013. *Islamic finance in Europe* [online]. Frankfurt : European Central Bank, 2013. 74 p [cit. 2016-02-05.]. Dostupné na internete : <<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp146.pdf>>
- [5] HUNT – AHMED, K. 2013. *Contemporary Islamic Finance*. Hoboken : John Wiley & Sons, 2013. 127 s. ISBN 978-1-118-26497-3.
- [6] HUSSAIN, M. et al. 2016. *IMF Working paper* [online] International Monetary Fund, 2015. 35p. Dostupné na internete : <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15120.pdf>>
- [7] KAHF, M., KHAN, T. 1993. *Principles of Islamic Finance* [online]. Jeddah : Islamic Development bank, 1993. [cit. 2016-02-12]. Dostupné na internete : <<http://www.irtipms.org/PubAllE.asp>>
- [8] MASOOD, O., GHURI, S. 2015. *The Rightful Way of Banking*. Newcastle : Cambridge Scholars Publishing. 2015. 217 s. ISBN 978-1-4438-7053-5.
- [9] MUSA, H. 2011. *Islamské financie a bankovníctvo*. Bratislava : Iura Edition, 2011. 118 s. ISBN 978-80-8078-412-6.
- [10] NAZIM, A. et al. 2016. *World Islamic Banking Competitiveness Report 2016*[online]. Ernst and Young, 2014. 66 p. Dostupné na internete : <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf)>
- [11] SAID, P. et al. 2009. *Handbook of Islamic Banking Products & Services*. State Bank of Pakistan.
- [12] USMANI M. T. *An Introduction to Islamic Finance*. Dostupné na internete : <http://www.muftitaqiusmani.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=4&Itemid=8>