

Pálfi Gergő

ISZLÁM FINANSZÍROZÁS A PÉNZÜGYI PIACOKON



ABSZTRAKT. A tanulmány az iszlám finanszírozást, valamint annak alapvető elemeit és formáit mutatja be a pénzügyi piacokon. Az iszlám finanszírozás alapja maga a muszlim vallás, illetve a *saríá*, az iszlám vallásjogi törvény. Ezek alapvető szabályai, előírásai húzódnak meg minden finanszírozási technika hátterében. A legfontosabb előírás, amelyet gyakran magával az iszlám finanszírozással azonosítanak, a kamatszedés tilalma, ennél azonban sokkal többet takarnak az egyes finanszírozási technikák.

1. MIT IS JELENT TULAJDONKÉPPEN AZ „ISZLÁM FINANSZÍROZÁS”?

Jelen tanulmány az iszlám finanszírozás kialakulását, a finanszírozási technikák bemutatását, azok hatásainak elemzését tűzte ki célul.

Az emberek többségének, akik már hallottak valaha az „iszlám finanszírozás”-ról, valószínűleg a kamatszedés tilalma, illetve kikerülése jut eszébe elsőként. Pedig ennél sokkal többet jelent: működési elvei mögött meghúzódik az iszlám vallás számos lényegi eleme. Az iszlám vallás és a modern pénzügyi világ ilyen módon történő összekapcsolódása számos kérdést felvet, többek között azt, hogy miként tudja egy vallás a teljes pénzügyi rendszert, bankszektort irányítani a XXI. század hajnalán úgy, hogy ezt mindkét fél – az ügyfél és a bank – elfogadja, vallásuktól függetlenül.

Mindenekelőtt meg kell határozni azt, hogy mi értendő „iszlám finanszírozás” alatt. Az iszlám finanszírozási technikák azon pénzügyi műveletek, banktermékek összefoglaló elnevezése, amelyek működési elvei az iszlám vallásban, azon belül is az iszlám jogban, a saríában gyökereznek. Az iszlám finanszírozási technikákat jellemzően iszlám bankok kínálják ügyfeleik számára.

Az „iszlám” elnevezés kissé megtévesztő lehet. Ez ugyanis mindössze annyit jelent, hogy a nyújtott szolgáltatások feltételeinek meg kell felelniük a saríá előírásainak (Khan 2009). Így az iszlám finanszírozás nem jelenti azt, hogy csak muszlim ügyfelek vehetik igénybe ezeket a napjainkban még meglehetősen speciálisnak tűnő szolgáltatásokat. Ezt bizonyítja az a tendencia, hogy a nem iszlám világban egyre nagyobb ütemben terjednek a pénzügyi világ iszlám megoldásai, így pl. az angol kormány is tervezi a szukúk államkötvények kibocsátását.

Az elnevezés a szolgáltatást nyújtó intézmény vezetője vagy képviselője számára sem tartalmaz vallási kikötést, bár az fontos feltétel, hogy a banknak rendelkeznie kell egy olyan felügyelőbizottsággal (Sharia Supervisory Board) (Khan 2009), amely azt ellenőrzi, hogy a nyújtott szolgáltatások és az eljárások módja valóban megfelel-e a vallási

előírásoknak. Így lehetőség van arra is, hogy e feltételeket elfogadva hagyományos¹ kereskedelmi bankok is létrehozzanak iszlám finanszírozási részleget vagy leányvállalatot.

Technikai sajátosságaikból adódóan ezek a pénzügyi megoldások kevésbé reagáltak érzékenyen a gazdasági világválságra, bár értelemszerűen az iszlám bankokat és pénzügyi megoldásokat sem kerülhette el teljesen a visszaesés. Növekedési potenciálját és erejét tekintve azonban e szektor alkalmas lehet arra, hogy egy lehetséges kiutat mutasson a válságból.

2. A VALLÁSI HÁTTÉR

A saría, az iszlám vallásjogi törvény annak a folyamatnak az eredménye, amelyben a törvény értelmezésére jogosult vallástudós, a musri a Koránt és a szunnát – ideértve a hadíszt is – alapul véve az analógia módszerével döntést hoz. A saría kiterjed a muszlimok mindennapi életére, a politikára, a kultúrára és a gazdasági életre is. A Korán Allah által sugalmazott mű, míg a szunna Mohamed próféta életét, a hadisz pedig tanításait foglalja magában. Utóbbi kettő a Korán egyes részeit magyarázva ad gyakorlati útmutatást a mindennapi életre. A saríában foglalt szabályok csak alapjait képezik a jogalkalmazásnak, amely ténylegesen a fikh² alapján valósul meg (Goldziher 1981).

A saría öt fő szabályt fogalmaz meg a gazdasági tevékenységekre. Ezek nem teljesen egyforma súllyal kerülnek alkalmazásra, de betartásuk kötelező minden iszlám finanszírozással foglalkozó intézmény és azok ügyfelei számára is.

A saría gazdasági tevékenységek folytatására vonatkozó öt fő alapelve a következő:

1. A legismertebb – de „csak” egyik feltétel – a kamatszedés tilalma. Eredetileg a Korán az uzsorakamatot – arabul: „riba” – tiltotta, amely a kölcsönadott pénz kétszeres visszafizetését takarta. A Korán 2. szúrájának³ 275–276. versei⁴ és 3. szúrájának 130. verse hivatkozik az uzsorakamat tilalmára (McAuliffe 2006):

1 Hagományos, tradicionális, konvencionális bankok, banktechnika, finanszírozási módszerek, pénzügyi rendszer alatt az angolszász minta, azaz az először Európában kialakult, majd fokozatosan az egész világon elterjedt pénzügyi rendszer és annak elemei értendők.

2 A fikh az iszlám jogtudomány arab nyelvű megfelelője.

3 A szúra a Korán fejezete, összesen 114 szúra alkotja a Koránt.

4 A Korán-vers arab nyelvű megfelelője az ája.

Akik uszorát habzsolnak, úgy támadnak fel [majdan], mint az, akit a Sátán földre sújtott az érintésével. Ez [lesz a büntetésük] azért, mert azt mondják: „az adásvétel ugyanolyan, mint az uszora”. Allah azonban megengedte az adásvételt, ám megtiltotta az uszorát. Aki intést kap Urától, és véget vet [annak, ami megtiltatott neki], annak [maradjon meg az], ami [a tilítás előtt] történt.

A [végső] döntés felőle Allah [kezében] van. Akik azonban [a tilalom után] visszatérnek [az uszora habzsolásához], azoknak a tűz lesz az osztályrészük, és benne [égnek] örökké.

Megfosztja Allah az áldásától az uszorát [a Feltámadás Napján], ám kamatoztatja majd az alamizsnát. Allah nem szeret egyetlen istentagadót és bűnöst sem (idézet a Koránból: 2: 275–276).

Ti Hívők! Ne habzsoljatok uszorát duplán duplázva! Féltétek Allahot!

Talán boldogulni fogtok (idézet a Koránból: 3: 130).

Eredetileg a mekkai kereskedők uszorakamat-szedési szokásai ellen írdtak ezek a szúrák, kezdetben még nem is tiltó, inkább csak „megrovó” jelleggel. Mindazonáltal ezek a szúrák csak a muszlimok egymás közötti kereskedelmi műveleteit érintik, tehát a „hitetlenekkel”⁵ szemben alkalmazhattak akár uszorakamatot is. A musrik szerint azonban tilos az iszlám finanszírozási intézményeknek bármilyen kamatot szedni. A kamatszedés tilalma azzal magyarázható, hogy a Korán tilt minden olyan tevékenységet, amely a „pénzből pénzt csinál” anélkül, hogy ennek eredményeképpen valamilyen jószág, illetve javak létrejönnének, amelyek a közösség hasznát szolgálnák.

2. A finanszírozási ügylet során jótékonyági elemnek (arabul: zakát) is meg kell jelennie. A „zakát” a Koránban szorosan kapcsolódik a „ribához”, a vonatkozó Korán-részlet a 30. szúra 39. verse (McAuliffe 2006).

Amit kamatra adtak kölcsön, hogy az emberek javaiban kamatot fialjon, az nem kamatozik Allahnál. Ám – Allah orcájának látását áhítozván, ami zakatot adtok – ők azok, akik megkét-szereznek (idézet a Koránból: 30: 39).

A jótékonyág több módon is megnyilvánulhat. Egyik formája lehet, hogy a bankok a nehéz helyzetben lévő és finanszírozási igényre szoruló ügyfeleknek segítséget nyújtanak egy speciális, egyénre szabott technika (pl.: szalám⁶) keretében. Erre a hagyományos

5 Az iszlám világban a nem muszlim vallásúakat nevezik hitetleneknek.

6 L. a 4.4 alfejezetben.

azonban „jutalom” is jár: a profit megosztása. A nyereség megosztásának mértéke meg-
egyeznek vagy hasonló ahhoz a megosztáshoz, mint amelyet a veszteségek viselésének
megosztásánál alkalmaznak. Ide tartozik az az alapszabály is, hogy semelyik fél számára
sem lehet garantált kifizetést ígérni.

A saría alapelvek betartása az alapja annak, hogy egy iszlám bank sikeresen és elis-
mertem működhessen. A saría elveinek való megfelelést a Saría Felügyelőbizottság (Sharia
Supervisory Board) felügyeli minden finanszírozó intézménynél. Amennyiben az adott
technika, illetve szerződés megfelel a jognak, a „halal”, amennyiben ellenkezik azzal, a
„harám” jelzõt használják rá (*Concept of Halal and Haram* n.d.). A bankok igyekeznek meg-
felelni a „halal” kritériumnak, azonban ez a jelenlegi erőteljesen profitorientált pénzügyi
világban nem könnyű feladat.

Az iszlám bankok célja a profitszerzés mellett a társadalmi felelősségvállalás és a
rászorulók segítése is. Talán ebben a különbözőségben ragadható meg leginkább az iszlám
bankoknak a hagyományos pénzügyi világ bankjaitól való eltérése.

3. AZ ISZLÁM FINANSZÍROZÁS TÖRTÉNETE

3.1 AZ ISZLÁM KERESKEDELEM ÉS PÉNZÜGYI ÉLET KIALAKULÁSA

Az iszlám finanszírozási technika gyökere a saríában található, amely a Koránon és a
szunnán alapul. Ezek a művek Mohamed próféta idejéből, azaz a VII. századból származ-
nak. A mai értelemben vett modern finanszírozási technikák kialakulása ezzel szemben
csupán a XIX. század közepére tehető.

Fontos azonban megállapítani, hogy a Korán megszületése, és az első, iszlám alapon
működő finanszírozó intézmények létrejötte közötti 1200 évben a muszlimok nem zárták
ki életükből a gazdaságot: virágzott a kereskedelem, és a mekkai zarándoklatok is számos
muszlim kereskedő számára jelentettek vonzó pénzszerzési lehetőséget.

A kereskedelem a sivatagot keresztülszelve zajlott, karavánutakon látták el a bedu-
inok és az arabok Európát luxuscikkekkel. Kiemelkedő volt az arabok közvetítő szerepe a
Távol-Kelet és Európa között zajló kereskedelemben is, így a legfontosabb kereskedelmi
központok éppen a virágzó arab városok körzetében alakultak ki. Mekka és Medina egy-
szerre volt az iszlám vallás két legszentebb zarándokhelye és az arab világ gazdasági éle-
tének „lüketető szíve” (Simon 1987). A későbbiekben a kalifátus létrejötte után annak köz-
pontjai, az Omajjád-dinasztia idején Damaszkusz, majd az Abbaszidák idején Bagdad vált

a kereskedelem központjává. További fontos kereskedelmi központok voltak még Baszra és Mukha is.

A muszlimok számára mindazonáltal a mekkai zarándoklat, azaz a hadzs és minden további karavánút kiemelkedő profitszerzési lehetőséget jelentett, amely egyidejűleg többfajta keresletet is generált. Egyrészt ki kellett elégíteni a zarándokok alapvető szükségleteit, úgymint étel, szállás, ruházat. Ugyanakkor voltak, akik saját pénzükből nem tudták volna kifizetni az egyébként rendkívül drága zarándoklat költségeit, így „hitelre” szorultak. Az iszlám hit szerint kötelező mekkai zarándoklat így vált részben az iszlám hitelezést kiváltó tényezővé. Az egyes államok, kalifátusok, királyságok pénznemeinek eltérő volta váltotta ki a „pénzváltás” iránti keresletet (*The Oxford Encyclopedia*... 1995). A pénzváltók nem csak a különféle pénz nemeket, de a drágaköveket is átváltották, s mindemeltett komplex bankári tevékenységet is folytattak: hitelezőként és befektetőként egyaránt működtek. Ebből a tevékenységből létrejött egy kezdetleges „bankrendszer”: a pénzváltók egymással kooperálva tudták azt biztosítani, hogy a zarándokoknak hosszú útjuk során nem kellett magukkal vinniük teljes vagyonukat saját maguk ellátásához, hanem induláskor beváltották azt egy elismervényre, és útjuk során ez az elismervény mintegy „hitelkártyaként” funkcionálva fedezte költségeiket. Ez az elismervény tekinthető a mai értelemben vett csekk őseként is. Maga a „csekk” szó is egybecseng arab megfelelőjével, a szukúkkal⁸. A pénzváltók később elszámoltak egymás között, a zarándokok pedig biztonságban érezhették magukat.

A finanszírozási technikák kialakulásának másik alapvető forrását a Közel-Keleten folyamatosan dúló háborúk biztosították. A kalifáknak szükségük volt pénzre a terjeszkedés mellett hatalmuk fenntartásához és megszilárdításához is.

A kereskedelem közvetett módon egy másik területen is komoly fellendülést hozott: a kereskedelmi tevékenység következtében a muszlimoknak képződhetett olyan jövedelmük is, amely részben ellenkezett a saríával. Az így megszerzett jövedelmet pedig kötelesek voltak a közösség számára jótékonyság – „zakát” – keretében felajánlani. Az így felajánlott, olykor tekintélyes összegekből alapítványokat hoztak létre, amelyek vallási, kulturális és szociális jellegű épületkomplexumok létesítését tették lehetővé. Így létrejöttek mecsetek, könyvtárak, kórházak és Korán-iskolák is (Cahen 1989).

Mindezen kereskedelmi, illetve pénzügyi tevékenységek, „finanszírozási technikák” esetében a legteljesebb mértékben betartották a saría szabályait, így elsősorban a kamatszedés, illetve kifejezetten az uzsorakamat szedésének tilalmát. Ugyanakkor éppen a kamatfelszámítás tilalma volt akkoriban a legnagyobb akadálya az iszlám finanszírozási technikák világszerte – pontosabban akkoriban még csak Európában – megvalósuló elterjedésének. A hagyományos európai kereskedelmi bankok működésüket a kamatra, mint

8 L. a 4.1 alfejezetben.

elsődleges profitra alapozták, és a musrik még nem látták annak a módját, hogy miként fog az iszlám finanszírozás „Nyugaton”, azaz Európában és később Amerikában utat törni magának. Ugyanakkor meglehetősen korán eljutottak ezek a technikák Európába, hiszen 711-ben az arabok a Gibraltári-szoroson keresztül Európába érkeztek, és csak 1492-ben távoztak onnan. Ezáltal pedig a mórok – a helyi arabok – nemcsak kultúrájuk meghonosításával, de kereskedelmi tevékenységük révén is nyomot hagytak, nemcsak Spanyolországban, hanem egész Dél-Európában, így Máltán, Dél-Olaszországban, sőt Cipruson is (Simon 1987). Ezekről a területekről, különösen Andalúziából kiindulva pedig egyre többen ismerték meg ezeket a technikákat Európában.

3.2 AZ ISZLÁM BANKOK KIALAKULÁSA

A muszlim lakosságú területeken a bank-, illetve finanszírozási rendszer kialakulása érdekes módon nem a muszlim helyi lakosokhoz köthető, hanem sokkal inkább a gyarmatosítás intézményéhez, ugyanis a Közel-Keleten angol, illetve angol–francia befektetések révén jöttek létre az első bankok a XIX. században.

Így az iszlám bankrendszer kialakulásának kezdete teljesen egybefonódott a gyarmatosítással. Az ún. „gyarmati bankrendszer” első két intézménye az Imperial Ottoman Bank és a Bank of Persia volt (*The Oxford Encyclopedia*... 1995). Az Imperial Ottoman Bank a jelenlegi Törökország területén angol–francia közreműködéssel jött létre, míg az Imperial Bank of Persia a mai Irán területén tisztán brit befektetés nyomán alakult meg. Ezek a bankok is elsősorban pénzügyi közvetítőkként, ügynökként működtek, csakúgy, mint a középkorban az arab kereskedők.

Következő lépésként a muszlimok már saját maguk szándékoztak bankokat alapítani biztosítva azt, hogy a létrehozott profit saját országukban maradjon. Az 1920-as években indultak meg az első bankalapításra irányuló törekvések. Ez azonban számos akadályba ütközött, amelyek közül kiemelkedő volt az a bizonytalanság, hogy a muszlimok hogyan fogadtassák el banktechnikájukat és bankrendszerüket az európai és amerikai pénzügyi és kereskedelmi tevékenységet végző intézményekkel, mivel, amennyiben az európai kereskedelmi bankok nem ismerik el az iszlám bankok által kibocsátott értékpapírokat, úgy azok értéktelenek az Európával folytatott kereskedelem finanszírozásában. Az elfogadtatáshoz arra volt szükség, hogy a muszlimok saját bankjaikban engedélyezzék az európai szakértők működését, de ez az állapot már nem volt megegyező az egy évszázaddal korábbival: a bank ugyanis már a muszlimok tulajdonában volt.

Az első, muszlimok által alapított iszlám bankok a Bank Misr of Egypt, a Palestinian Institutive Habib Bank in British India és az Arab Bank voltak. Szaúd-Arábia csak később, a nagymértékű olajkitermelés megindulása után kapcsolódott be a folyamatba.

Ezt követően az iszlám pénzügyi világban az képezte vita tárgyát, hogy milyen módon tehető nyereséggé egy iszlám bank a kamatszédés tilalma mellett. A probléma áthidalására hosszas viták utáni egyezményes megoldásként a saríja ötödik alapelvét, az ún. „PLS”-t, azaz a nyereségek és veszteségek megosztását fogadták el.

Az iszlám finanszírozási technikák nagymértékű elterjedése 1959-ben kezdődött, amikor Pakisztánban létrejött az első farmer-hitelegyesület, majd 1963-ban Egyiptomban a Mit Ghamr Saving Bank, 1971-ben ugyanott a Nasser Social Bank alakult meg. Az 1970-es években ezután sorra nyíltak meg az iszlám bankok, amelyek közül időrendi sorrendben a legfontosabbak a következők (Gafoor 1995):

- Dubai Islamic Bank – 1975
- Faysal Islamic Banks in Egypt & Sudan – 1977
- Kuwait Finance House – 1977
- Jordan Islamic Bank – 1978
- Bahrain Islamic Bank – 1979.

Lényeges különbség az észak-afrikai és közel-keleti, valamint az Arab-félszigeten és a Táv-Keleten létrejött bankok között, hogy előbbiek esetében szovjet hatásra jellemző volt az állami tulajdon jelenléte, míg utóbbiak esetében a bankrendszer tisztán piaci alapon szerveződött.

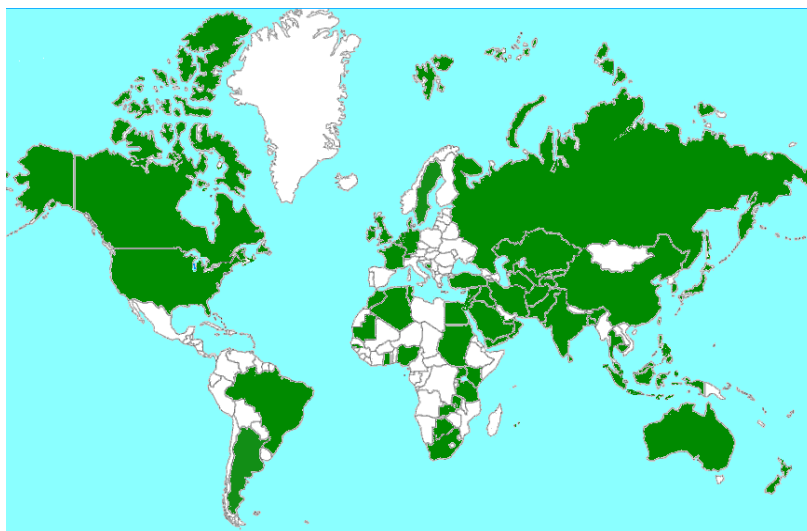
Jelenleg a muzulmán világban a „vegyes bankrendszer” jellemző, így az iszlám bankok mellett jelen vannak a hagyományos kereskedelmi bankok is. Ez alól két ország képez kivételt: Iránban és Pakisztánban a bankrendszer tisztán iszlám vallási alapokon, azaz a saríja alapelvein nyugszik. E két országban nincsenek hagyományos kereskedelmi bankok.

Az iszlám bankok napjainkban már nemcsak a Közel-Keleten, hanem szerte a világon megtalálhatóak. A világméretű elterjedésnek több oka is van: egyrészt a muszlimok felfedezték az iszlám bankok versenyképességének lehetőségét a hagyományos kereskedelmi bankokkal szemben. A másik vélekedés szerint elsősorban az Arab-félszigeten az elképesztő méretű kőolajkészleteknek köszönhetően felhalmozódott hatalmas tőkeállomány külföldi befektetése hozta magával világszerte az iszlám finanszírozási módszerek alkalmazását (Martin 2005). Az iszlám bankok terjeszkedése a következő főbb irányokba mutatott:

- Délkelet-Ázsia
- Afrika
- Észak-Amerika
- Európa.

A fenti négy irány közül a muszlim lakosság révén Délkelet-Ázsia és Afrika természetes terjeszkedésnek tekinthető. Észak-Amerikában az iszlám finanszírozás még „gyerekcipőben jár”, de egyre erősödik (*First US Sukuk...* 2010). Európában azonban erőteljesebb az iszlám bankok jelenléte, mint az Egyesült Államokban. Az iszlám finanszírozás európai központja London. E ténynek vallási és történelmi hagyományai is vannak. Egyrészt a britek korábbi jelenléte a Közel-Keleten gyarmatosítókként nemcsak a muszlimokra hatott, hanem ellentétes irányban, az iszlám kultúra elemei, így a saría szabályai és az iszlám finanszírozási technikák is megjelentek a szigetországban. Másrészt napjainkban Londonban él Európa egyik legnagyobb muszlim közössége. Ezek a feltételek pozitívan befolyásolták az iszlám banktechnika megjelenését Angliában (Grose 2008).

1. ábra: Az iszlám finanszírozás világméretű elterjedése napjainkban (a zöld szín azokat az országokat jelöli, ahol elérhetőek e szolgáltatások)



Forrás: szerző gyűjtése

4. A FINANSZÍROZÁSI TECHNIKÁK BEMUTATÁSA

Az iszlám bankok által használt és a saríja alapelveivel összhangban álló legfőbb finanszírozási technikák, illetve eszközök a következők⁹ (Khan 2009):

- szukúk/Sukuk: szerződés, csekk
- murábaha/Murabaha: törekvés a haszonra, nyereségre; profitszerzés
- musáraka/Musharaka: társulás, együttműködés, részvétel, közreműködés
- isztiszná/Istisna: valakinek a felkérése, hogy valamit gyártson le
- mukárada/Muqarada: pénzkölcsönzés valaki számára úgy, hogy később osztoznak a hasznon
- mudáraba/Mudaraba: üzletkötés valaki tulajdonával a későbbi profitmegosztás reményében
- idzsára/Ijara: haszonbérlet, bérbeadás
- szalám/Salam: béke, biztonság
- takáful/Takaful: szolidaritás, szimbiózis; szerződés egymással.

A legtöbb technika alapja a szukúk, az iszlám kötvény. Sok technika működése ezen alapul. A további technikákat többféleképpen lehet csoportosítani, de a legalapvetőbb csoportosítási módszer szerint árukereskedelmet és projekteket finanszírozó technikák különböztethetők meg.

A leggyakoribb árukereskedelemben használt technikák (UNCTAD 2006) a murábaha, a szalám, a musáraka és az isztiszná. A projektfinanszírozás esetében az idzsára, a murábaha, a mudáraba, az isztiszná, a mukárada és a musáraka elterjedt.

A továbbiakban a fenti technikák közül a szukúk, a murábaha, a mudáraba, a szalám és a takáful technikák kerülnek részletesen bemutatásra kitérve azok működési elveire, illetve használatuk gyakoriságára. A további technikák leglényegesebb momentumait a fogalommagyarázat¹⁰ tartalmazza.

9 Az egyes technikák neve először magyar, majd angol átiratban, ezután arab nyelven kerül megjelenítésre. A kettőspont után a technikák arab nevének magyar fordítása szerepel.

10 L. a mellékletben.

4.1 SZUKÚK

A szukúk az iszlám finanszírozású bankrendszer alapja, az iszlám kötvény. A legtöbb a továbbiakban bemutatandó technikához szervesen kapcsolódik, gyakran azok mozgatórugója. Kifejezetten a projektf finanszírozások területét jellemzi, hiszen a kötvényt mint tőkegyűjtési technikát nagyobb beruházások esetén érdemes alkalmazni.

A szukúk egy olyan tárgyi eszköz,¹¹ amely egy projekteredmény értékét testesíti meg, a tranzakciót ahhoz téve hasonlatossá, mintha a szukúk tulajdonosa egyben annak a vállalkozásnak vagy a projektnek is tulajdonosa lenne, amelynek a finanszírozása érdekében kibocsátották azt. A hagyományos kötvényekhez képest lényeges különbség, hogy míg a hagyományos kötvény rendszerint egy kölcsönadási-kölcsönvételi folyamatot jelent, addig a szukúk sokkal inkább a tulajdonjog részleges átruházásán alapul, a birtokolt érték-papírok értékhányadának megfelelően (Aidham 2009).

Az Accounting and Auditing Organisation for Islamic Finance Institutions (AAOIFI)¹² összesen tizennégy szukúk típust ismer el. Ezek közül a leggyakrabban használt formák a következők (*Sukuk [Islamic Bonds]* n.d.):

- murábaha szukúk
- idzsára szukúk
- mudáraba szukúk
- musáraka szukúk
- szalám szukúk
- isztiszná szukúk
- mukárada szukúk
- és ezek hibrid változatai.

A szukúk murábaha ügylet során történő alkalmazása a 4.2.2-es alfejezet során kerül bemutatásra. Miután az iszlám finanszírozási formákat sokszor egymással kombinálva alkalmazzák, így gyakran maga a szukúk hibrid finanszírozási formává válhat.

A szukúk használata során több kockázat is felmerülhet (Tariq és Dar 2007). A megtérülési kockázat abban áll, hogy a befektetők csak akkor látnak hasznot a

11 Az alfejezet további részeiben: az „eszköz”.

12 Az AAOIFI („Islám Pénzügyintézetek Számviteli és Könyvvizsgálati Szervezete”) egy 1991-ben alakult, független nonprofit szervezet, amely az iszlám pénzügyintézetek és iparág számára dolgozza ki a követendő sztenderdeket, technikákat. Jelenleg 189 intézményi tagja van, ezek közé tartoznak központi bankok és egyéb iszlám pénzügyintézetek. A legtöbb ország, ahol elterjedtek az iszlám finanszírozási technikák, vagy beülteti teljesen az iszlám banki gyakorlatba az AAOIFI sztenderdjeit, vagy útmutatásként tűzi ki ezeket az iszlám pénzügyintézetek számára (*AAOIFI Overview* n.d.).

szukúk megvásárlásából, ha a projekt, amelyhez kapcsolódva a szukúkot kibocsátották, nyereségesen működik, ellenkező esetben a projekttulajdonos nem tud fizetni a banknak és így a bank sem a befektetőnek. Fix hozam kikötése a saría alapján tilos. Továbbiakban a projekttulajdonos, illetve az „eszköz” eredeti tulajdonosának bármilyen csődje, illetve nem fizetése jelent komoly kockázatot. Speciális kockázatként kell még megemlíteni a saría megfelelőségkockázatát is. Amennyiben bármilyen – a legkisebb mértékben is –, a saríával ellentétes kikötés állna a szerződésben, az eredeti tulajdonos megtagadhatja a fizetések folyósítását. Emellett azonban számos, a normál működésből fakadó piaci kockázatot (pl. devizaárfolyamok változása) is figyelembe kell venni a szukúk esetében.

4.2 MURÁBAHA

A murábaha a leggyakrabban alkalmazott iszlám finanszírozási technika. Angolul több elnevezése is ismert, a legfontosabbak: cost-plus (Timberg 2003), azaz költség-plusz vagy mark-up (Gafoor 1995), azaz „felár alapú” finanszírozás.¹³ Ez a technika mind a kereskedelem, mind a projektfinanszírozások esetén alkalmazható, bár előbbi esetében a gyakoribb.

4.2.1 KERESKEDELEMBEN HASZNÁLT MURÁBAHA

A murábaha legegyszerűbb formájában nem sokban különbözik az áruhitelektől, eltekintve a kamatfelszámítás tilalmától. Az ügylet alapvetően két részre bontható: az áru bank általi megvételére és az áru magasabb áron történő, a végleges vevő felé irányuló, részletfizetés keretében megvalósuló eladására.

A murábaha működése a következőképpen zajlik (UNCTAD 2006):

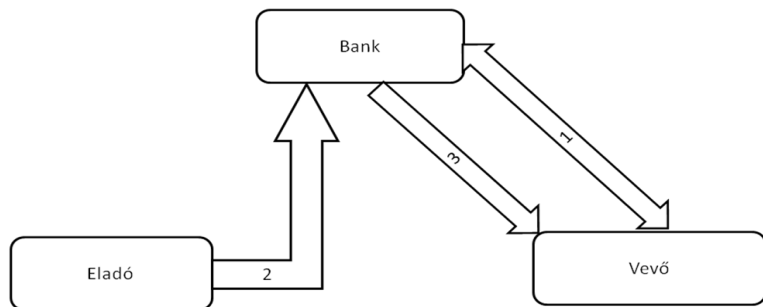
1. A vevő, miután döntött egy bizonyos áru megvásárlásáról, a bankhoz fordul, és szerződést köt vele, amelyben a bank arra kötelezi magát, hogy a vevő által meghatározott árut a saját nevében megvásárolja, és ezt az árut a vevő tőle később az előre meghatározott és szerződésben rögzített, magasabb áron visszavásárolja. Az eladási ár így egy későbbi időpontban semmilyen körülmény hatására nem változtatható meg.

2. A bank az ügyfelével kötött szerződés szerint megvásárolja az árut az eladótól a saját nevében, saját számlájára.

13 A haszonkulcs- vagy felárrendszert nem szabad összetéveszteni a kamat fogalmával.

3. A bank saját nevében eladja az árut a vevőnek az előre meghatározott áron, amely két komponensből tevődik össze: a bank által az áruért fizetett ár és az ügyféllel kötött szerződésben meghatározott felár (mark-up). A felár nem teljesen ekvivalens a kamattal, bár funkcióját és mértékét tekintve nagyon hasonlít hozzá.

2. ábra: A murábaha működése



Forrás: UNCTAD 2006

Mivel az árut a bank a saját nevében veszi, ezért a tulajdonjog egészen addig a banknál marad, amíg a vevő ki nem fizeti a bank felé a kötelezettségeit – így a vételár teljes megfizetésekor száll át a tulajdonjog. Az áru fizikai mozgását nem a bank végzi, hanem a szállítás megszervezése és lebonyolítása az eladó és a vevő között általában közvetlenül történik. A fizikai, logisztikai folyamatokba a bank – a felügyeleten túlmenően – általában nem avatkozik be, hiszen nem rendelkezik kellő szakértelemmel sem az áru mozgása, sem megőrzése területén.

Belátható, hogy a bank próbálja elkerülni az adott áruval kapcsolatos bármilyen logisztikai folyamat lebonyolítását. A bank számára éppen ezért nagy kockázatot jelenthet a vevő fizetéseképtelensége, hiszen, bár az áru feletti tulajdonjoggal a bank rendelkezik, mégis komoly problémákkal kell szembenéznie az áru elhelyezésével és tárolásával kapcsolatban. Ha nem áll fenn a fizetéseképtelenség veszélye a vevőnél, még akkor is felléphetnek olyan minőségi problémák, kifogások, amelyek miatt a vevő nem hajlandó átvenni az árut. Ezt a kockázatot a szerződésbe foglalt nagyon részletes termékspecifikációval és minőség-ellenőrzési klauzulával ki lehet védeni.

A vevő nem, vagy nem időben történő fizetési kockázatát nagyon nehéz kezelni, hiszen késedelmi kamat nem számolható fel, egyrészt azért, mert a saria tiltja a kamatot, másrészt, mivel az eladási ár és annak semmilyen komponense sem változtatható a murábaha szabályai alapján. Részleges kockázatkezelést jelenthet, ha a nem fizető vevőt arra kötelezik a szerződésben, hogy vagyona egy részét jótékonyági célokra fordítsa.

Mindez arra készítheti a vevőket, hogy jótékonykodás helyett inkább fizessenek, de amennyiben ez a motiváció sem elégséges, akkor végső soron a banknak semmilyen haszna sem származik a jótékonyaságból. Egyetlen lehetőség kínálkozik ilyenkor, nevezetesen, hogy el kell érni, hogy a vevő valamilyen biztosítékot (bankgarancia, kezesség, jelzálog) adjon át a bank részére, amelynek alapján a bank behajthatja az adósságot, illetve végrehajthatja azt az adóson. Azonban nem szabad túl erőszakosnak sem lenni, hiszen mindez ütközhet a saría szabályaival, és a vevő könnyen feljelentheti a bankot az illetékes felügyeletnél, amelynek következtében akár a teljes murábaha ügylet is megsemmisülhet. A bank érdeke ennek következtében abban ragadható meg, hogy ilyen esetekben minél hamarabb új vevőt találjon és eladja az árut.

A murábaha technikát bonyolultabb kereskedelmi műveletekhez is lehet használni, így pl. export, illetve import finanszírozásához, sőt kereskedelmi hitelkeret esetén is be lehet kapcsolni a folyamatba. Az akkreditív hagyományos működéséhez képest az az eltérés, hogy az iszlám bank (a vevő bankja) nem csak megnyitja az akkreditívet, de egyúttal ő az áru első vevője, majd azt az előre kialakított áron (vételi ár+felár) eladja az ügyfélnek (az eredeti vevőnek).

A murabahának létezik egy fordított verziója is: a tawarruk, a fordított murábaha. A tawarruk technika alkalmazása során a vevő valamilyen árut úgy vásárol meg a banktól, hogy annak ellenértékét a bank számára részletekben fizeti ki, miközben a megvett követően rögtön értékésíti ugyanazon árut árkülönbséggel egy harmadik félnek. Miközben azonnal pénzhez és profithoz jut, az áru vételárát csak később kell megfizetnie (*Tawarruq* n.d.).

A kereskedelmi célú murabahát általában kisebb értékű áruk adásvételéhez kapcsolódóan veszik igénybe, és többnyire rövid időn belül megvalósul a bank és a vevő közti adásvétel is.

4.2.2 PROJEKTFINANSZÍROZÁSHOZ HASZNÁLT MURÁBAHA

A projektfinanszírozáshoz használt murábaha annyiban hasonlít a kereskedelmi célú murabahához, hogy a bank, illetve a finanszírozást lebonyolító intézmény az általa megvásárolt eszközt magasabb, azaz a mark-uppal megemelt áron adja tovább. Lényeges különbség abban mutatkozik, hogy ez esetben nem feltétlenül egy árurol, hanem egy olyan eszkrözról van szó, amely egy nagy beruházási célhoz (épületkomplexum, olajfinomító, repülőtér) kapcsolódnak. A kiindulópont az, hogy az adott termelőeszkröz tulajdonosának tőkeinjekcióra van szüksége a beruházás lefolytatásához.

A projektfinanszírozás során a murábaha szereplői a következőképpen járnak el:

1. A termelőeszköz tulajdonosa, illetve a projekt tulajdonos eladja az eszközt, illetve a projekt tulajdonjogát a finanszírozást lebonyolító intézménynek, illetve vállalkozásnak, és a felek egyidejűleg megállapodást is kötnek arra vonatkozólag, hogy azt a tulajdonos vissza is vásárolja egy felárral (mark-up) megemelt összegért. A visszavásárlási összeget a tulajdonos részletekben fizeti vissza.

2. Mivel a finanszírozást lebonyolító intézmény nem feltétlenül egy bank, így fizetési kötelezettségének teljesítéséhez pótlólagos forrásokat kell bevonnia. Ez leggyakrabban murábaha szukúk kibocsátásával történik, amelynek fedezete az érintett eszköz, illetve projekt. Befektetők megvásárolják ezeket a kötvényeket, és az így összegyűlt összeget a finanszírozást lebonyolító vállalkozás fizeti ki az eszköz eredeti tulajdonosa számára. A tulajdonos által a vállalkozás részére fizetett törlesztőrészletek részben a vállalkozásnál maradnak (ez képezi a mark-up értékének egy részét), részben a befektetőkhoz kerülnek értékpapír-törlesztés formájában. Így a mark-upnak fedeznie kell egyrészt a vállalkozás hasznát, másrészt a befektetők elvárt hozamát is.

A murábaha projektfinanszírozásra használt formája – ellentétben a kereskedelmi célúval – elsősorban hosszú távú, nagy összegű befektetések esetén használatos.

4.3 MUDÁRABA

A mudáraba olyan iszlám pénzügyi eszköz, amelyet kizárólag projektek finanszírozásához használnak.

A mudáraba alapja egy szerződés, amely két vagy több fél között jön létre: az egyik oldalon áll a „mudárib”, maga a projekt tulajdonos, akinek tőkére van szüksége egy konkrét projekt teljesítéséhez. Ő testesíti meg a szakértelmet. A másik oldalon állnak a befektetők vagy egy bank – az ún. „rabb al-mal” –, akik csendestársként, finanszírozóként kapcsolódik be a projektbe, ezáltal biztosítva a projekt tulajdonosok számára a projekt folytatásához szükséges tőkét. A befektetőnek nincs beleszólása a projekt vezetésébe.

A befektetők haszná az ügyletben – a befektetett összeg visszafizetésén túl – a projekt profitjából való részesedés (*A glossary of terms* 2002). A nyereségből történő részesedés előre meghatározott formában, a szerződésben kerül rögzítésre. Általában a nyereség megosztási aránya aszerint kerül kialakításra, hogy a befektető milyen mértékben járult hozzá a projekt tőkéjéhez, illetve az általa rendelkezésre bocsátott tőke az eszközök hány százalékát fedezi. Mindennek elengedhetetlen feltétele azon eszközök pontos értékelése, amelyek a befektető tőkéje által kerültek a projektvállalkozás használatába (tulajdonába).

A mudáraba szerződés előírásai tiltják egy előre kialakított minimum összegnek a befektető javára történő megfizetését: így amennyiben nem keletkezik profit, úgy a

befektető sem tud abból részesülni, sőt, a projekt tulajdonos fizetéképtelensége esetén (amennyiben ezt a projekt tulajdonoson kívülálló okok eredményezték) még a befektetett tőke visszafizetésétől is elesik.

Ezek alapján a mudárába aránytalan kockázatmegosztást teremt. Míg a projekt tulajdonos kockázata jóhiszemű magatartása mellett mindössze a szerződés megkötésére és a projekt részletes „Megvalósíthatósági tanulmányának” elkészítésére és bemutatására szánt munkaidő elvesztésére terjed ki, addig a befektetők az általuk befektetett vagyont teljes egészében kockára teszik, ugyanakkor felelősségük a befektetett összegben túl már nem terjed. Ráadásul miután nincs beleszólásuk a projektvezetésbe, így gyakorlatilag tőlük teljesen független a projekt nyereségessége vagy veszteségessége, azaz befektetésük megtérülése. A mudárába nagyon hasonlít a hagyományos pénzügyi világ „kockázatitőke”-befektetéseire, azzal a kifejezett hátránnyal, hogy veszteséges üzletmenet esetén a befektető nem tarthat igényt semmilyen pénzösszegre sem (*Mudarabah* n.d.).

A mudárába esetében érdekes ellentétbe ütközik így a saríja saját magával: egyrészt, miután tiltja a garantált profitot, ezáltal a befektető jog szerint nem tarthatna igényt még egy minimum összeg megtérítésére sem. Mindazonáltal ez a „rend” egyúttal ellenkezik is a saríjával, miután nem jön létre valós kockázatmegosztás a két fél között: belátható, hogy minden kockázatot gyakorlatilag a befektető vállal.

Megoldást jelenthet erre a dilemmára egy olyan szerződés, amely alapján a befektető igényt tarthat a „Megvalósíthatósági tanulmányban” kimutatott profitra vagy annak egy meghatározott részére, még akkor is, ha a projekt veszteséges, vagy nem éri el az elvárt profitszintet. Hangsúlyozni kell azonban, hogy e kikötéseket maga a mudárába szerződés nem tartalmazhatja, így arra egy külön szerződést kell kötni, amely formailag külön áll az eredeti mudárába szerződéstől, és amelynek megkötése semelyik fél részéről nem kötelező (Barakat és Khumri 2007).

4.4 SZALÁM

A szalám a kereskedelem, azon belül is elsősorban a mezőgazdaság finanszírozásához használt klasszikus iszlám finanszírozási forma.

A szalámnak alapvetően két szereplője van: az eladó, aki egyben az áru termelője, és a vevő, egy iszlám bank. Az eladónak szüksége van tőkére az áru megtermeléséhez, illetve állatok esetében tenyésztéséhez, de amíg az áru nem érik be, illetve nem nő meg, addig azt nem tudja eladni, így nem jut a pénzhez, így végső soron nem tudja megtermelni az árut. Erre a problémára nyújt megoldást a szalám. Ez a technika ugyanis azt takarja, hogy az eladó előre – mielőtt az áru „késztermék állapotba” kerülne – eladja azt egy banknak.

Ez az ár alacsonyabb, mintha az eladó a betakarított termést vagy kitenyészített állatot adná el. A banknak jogában áll az árut azonnali, magasabb árfolyamon továbbadni: ez képezi az ő nyereségét. A szalám esetében a banknak joga van az eladótól biztosítékot is kérni, így pl. jelzálogot, kezességet vagy bankgaranciát. Ha a szállítás az eladó hibájából nem valósulna meg, úgy a bank ez esetben követelheti, hogy a kezes vagy a garáns biztosítsa számára a szerződésben megjelölt árut, illetve annak leszállítását (*Salam [Sale Contract]* n.d.).

A szalám esetében azonban néhány további feltételnek is teljesülnie kell (Usmani 2008). A bank kötelessége, hogy az áru teljes, a szerződésben meghatározott ellenértékét röviddel a szerződés megkötése után fizesse meg. Az adott áru minőségét és mennyiségét a szerződés pontosan meghatározza, de ezzel ellentétben nem lehet megjelölni egy kizárólagos termelési helyet: ezen intézkedés célja, hogy amennyiben az áru tönkremenne, akkor a piacról könnyű legyen a helyettesítő termék beszerzése. Meg kell jelölni a szállítás konkrét helyét és idejét is, amely nem eshet egybe a szerződéskötés időpontjával. Az áru egészen a teljesítés időpontjáig az eladó tulajdonát képezi.

Az áru leszállításával a bank számára azonban nem fejeződik be az ügylet: az árut ugyanis tovább kell értékesítenie. Erre alapvetően három különböző lehetősége kínálkozik, azonban a saría ezek közül csak kettőt engedélyez. Az első lehetőség, hogy a bank köt egy másik szalám szerződést ugyanarra az árra, ugyanazzal a szállítási időponttal, csak ebben a szerződésben ő lesz az eladó és egy harmadik fél a vevő. A második lehetőség szerint a bank, miután tulajdonába került az áru, egy azonnali szerződés keretében továbbadja azt egy harmadik félnek. A bank haszna mindig az, hogy drágábban értékesíti az árut, mint ahogy megvette. Ezt a két típust párhuzamos szalámnak nevezik összefoglaló néven. Az áru értékesítésének harmadik, egyben tiltott formája az, hogy a bank, miután a tulajdonába került az áru, ugyanannak a személynek adja el, akitől megvette azt. Ez a technika azért tiltott, mivel a szerződéskötéskor még nincs a tulajdonában az áru, és átláthatatlanná téve a konstrukciót, nem felel meg a „gharar” tilalmának (Usmani 2008).

A szalám rendkívül hatékony módja a kis volumenű kereskedelmi ügyletek és főleg a mezőgazdaság finanszírozásának, így meglehetősen népszerű. Nagyobb projektek finanszírozásához azonban nem alkalmazható, hiszen: egyrészt túl nagy kockázatot jelentene a banknak a szállítás elmaradása, másrészt egy nagy beruházás „outputját”, azaz végtermékét nem biztos, hogy egy bank tovább tudja értékesíteni harmadik vevőnek.

4.5 TAKÁFUL

A takáful az iszlám banktechnika biztosítási terméke. A takáful szó a „kafala” igéből képezhető, amelynek jelentése arabul: „garanciát vállalni”, illetve „garantálni” vagy „mások

szükségeitől gondoskodni” (Mughal 2008). A takáful alapgondolata teljesen megegyezik a saría szabályaival, hiszen természeténél fogva a felelősség és a kockázat megosztásán alapul.

A musrik részéről aggályok merültek fel a takáful használatát illetően. A legfontosabb kétség magából az iszlám természetéből fakad. A muszlimok ugyanis azt vallják és hiszik, hogy Allah pontosan tudja, mi a jó és a mi a rossz számukra, így rá kell bízni magukat, és akármit is hoz az élet, azt Allah akarataként el kell fogadni. Ennélfogva a biztosítás felesleges lehetne. Erre a „problémára” azonban maga a próféta adja meg a választ egy kis történet keretében:

A próféta a sivatagban találkozott egy beduinval. Megkérdezte tőle:

– Miért nem kötöd ki a tevédet?

– Azért, mert bízom Allahban.

– Először kösd ki a tevédet, és aztán bízz Allahban (Ashraf 2008).

A történet is rámutat arra, hogy bár hozhat a sors kedvezőtlen eseményt is – illetve a muszlimok szerint Allah bármilyen szerencsétlenséget is az útjukba sodorhat –, mégis lehet, sőt kell is védekezni az ilyen események ellen.

A takáful ügyletnek két „szereplőcsoportja” van: az egyik csoportba tartoznak a biztosítást igénylő résztvevők, azaz a biztosítottak, a másik csoportot általában egy biztosítótársaság vagy bank képezi, aki a „takáful alap” kezelőjeként, operátoraként, az ügylet menedzsereként működik közre. Alapvető eltérés mutatkozik a takáful és a hagyományos biztosítási ügyletek között abban, hogy amíg a takáful esetében a biztosítottak elsődlegesen egymással, és csak ezután az operátorral kötnek szerződést, addig a hagyományos pénzügyi világban az ügyfelek egymással nem szerződnek, csak a biztosítótársasággal vagy a bankkal.

A biztosítottak saját befizetéseikből létrehoznak egy ún. „takáful önszegélyező alapot”, és egymással szerződést kötnek, amelyben meghatározzák, hogy milyen káresemények bekövetkezése esetén jogosultak kártérítésre. Ebből következik, hogy a kártérítés összegét ebből az általuk befizetett alapból fedezik. Ez az alap az ún. tabarru, azaz „ajándék, alamizna” hozzájárulás alapján jön létre, miután a biztosítottak célja a saját maguk esetében bekövetkezett káresemények fedezésén túl mások – a többi biztosított – segítése is. A kártérítés összegének mértéke független az adott károsult eredeti hozzájárulásától, így pl. egy olyan ügyfél is hozzájárulhat jogos káresemény esetén 5000 USD-hez, aki csak 1000 USD-t fizetett be. Az operátor haszna a takáful különböző modelljei szerint más és más lehet. Leggyakrabban az operátor befekteti a „takáful önszegélyező alapot” sariának megfelelő portfólióba, és a befektetés hasznán osztozik a biztosítottakkal előre rögzí-

tett módon. Másik gyakori konstrukció, hogy az operátor az alap kezeléséért fix összegű jutalékot kap.

A takáful mindazonáltal az egyik legérdekesebb, és a hagyományos pénzügyi eszközöktől mind felfogásában, mind kivitelezésében az egyik leginkább eltérő iszlám finanszírozási technika.

ÖSSZEGRZÉS

Az iszlám banktechnika jelenleg 1000 milliárd USD-t (*Murabaha Financing* 2009) kitevő bankeszközök felett rendelkezik. Ez hatalmas összeg, de jelenleg még elenyészőnek tekinthető a hagyományos bankrendszerhez képest. Ugyanakkor, míg az iszlám banktechnika meglehetősen „fiatal”, alig több mint 30 éves, addig a hagyományos bankrendszer működése több évszázaddal korábbra vezethető vissza, így nem várható el az, hogy az iszlám bankrendszer a tradicionálissal megegyező piaci erőt képviseljen.

Az iszlám banktechnika legerőteljesebben napjainkban a Közel-Keleten és Délkelet-Ázsiában van jelen. A legkomolyabb jelenlét abban a két országban valósul meg, ahol az iszlám banktechnikák alkalmazása kizárólagos: Pakisztánban és Iránban. Nem véletlen, hogy ez az a két ország, amely nem enged be semmilyen, a sariával ellentétes technikát, hiszen itt – különösen Iránban – a lakosság túlnyomó többsége síita. Az 1970-es évek végén mindkét helyen úgy ítélték meg, hogy az iszlám banktechnika képes egyedül megmenteni országuk összeomlóban lévő gazdaságát (Anwar 1992).

A legnagyobb tőke – az összes iszlám banki eszköz egynegyede – az Arab-félszigetre koncentrálódik. Itt találhatóak a legnagyobb bankok is, így a két kiemelkedően hatalmas bank: a szaúd-arábiai Al-Rajhi Bank és a kuvaiti Kuwait Finance House. Ez a két bank képes teljes mértékben felvenni a versenyt a nagy amerikai és nyugat-európai bankokkal, még a kiemelkedő finanszírozási igénnyel fellépő projektek esetében is.

A másik rendkívül fontos térség az iszlám finanszírozás szempontjából Délkelet-Ázsia, ahol Indonézia, Malajzia és Szingapúr emelkedik ki. A világ többi részén – talán Londontól eltekintve – az iszlám finanszírozás mértéke jelenleg még csak marginális, ám ez várhatóan a közeljövőben változni fog.

Az iszlám technikák akkor érhetnek el tényleges, átütő sikert, ha el tudják érni azt, hogy szerte a világon, Európában, Amerikában és a Távol-Kelet még „meg nem hódított” részein jelentős legyen piaci részvételük, piaci részesedésük meghaladja a 10 százalékot. Ehhez azonban még sok hiányzik. A Távol-Kelet szempontjából Kína kiemelkedő jelentőségűnek tekinthető, mivel jelenleg is intenzív a kapcsolata a Közel-Kelettel, tekintve, hogy Kína energiafelhasználása világviszonylatban is kimagasló (Liangxiang 2005).

Napjainkban az iszlám banktechnika képviseli leginkább az etikus bankrendszer mintáját. Az etikus banki magatartásnak ugyanis számos elemét magukon viselik az iszlám finanszírozási technikák (Saidi 2009). Ilyen elemek a következők:

1. A társadalmi és szociális fenntarthatóság szem előtt tartása
2. Azok részére biztosít kölcsönt, akiknek tényleg szükségük van rá
3. A projekt tulajdonosainak érdekeit szolgálják
4. Többnyire lehetőséget biztosít a finanszírozott tevékenységben való részvételre
5. Finanszírozandó projekt kiválasztása a befektető által
6. Az ügyfelek információval való bőséges ellátása
7. Ügyfelek érdekeinek szem előtt tartása

Azon túl, hogy az iszlám bankrendszer etikus, nagyon kedvező is az ügyfelek számára, hiszen a bankok kamatot nem számolhatnak fel, és az ehelyett alkalmazott felár sokkal inkább átlátható, értelmezhető és megfizethető az ügyfelek számára, mint a hagyományos bankok egyes kamatkonstrukciói.

A fentiek alapján kijelenthető, hogy az iszlám finanszírozási technikák minden bizonnyal pozitív fogadtatásra lelnek nagyobb volumenben is mind Európában, mind Amerikában, mind a Távol-Keleten. Az ő lehetséges sikerük talán arra sarkallná a hagyományosan működő bankokat, hogy gondolják át stratégiájukat, banki magatartásukat, és a konzekvenciákat levonva változtassák meg mindazon tevékenységeket, amelyek jelenleg nem tekinthetők prudenciálisnak és etikusnak. Ezáltal ugyanis nagyobb valószínűséggel válhatnak elkerülhetővé az olyan mélységű gazdasági világválságok, mint a jelenlegi. Az iszlám finanszírozásnak feltétlenül helye van a modern pénzügyi világban.

MELLÉKLET - FOGALOMMAGYARÁZAT¹⁴

Ája	Korán-vers a szúrán belül
Fikh	Az iszlám jogtudomány
Gharar	Túlzott bizonytalanság bármilyen ügylet során
Hadisz	Prófétai hagyományok. A hadisz Mohamed Próféta szavait, így a Korán magyarázatát foglalja magában.
Hadzs	Zarándoklat / Mekki zarándoklat
Halal	Saría által elfogadott; jogszerű
Harám	Saría által tiltott; jogszerűtlen
Idzsára	Lízing az iszlám finanszírozási rendszerben. Nem finanszírozható e technika által az iszlám tanításaival ütköző beruházás.
Isztiszná	Islám finanszírozási technika. Keretében egy adásvételi szerződést kötnek, amelynek tárgyát utólag kell legyártani, illetve projekt esetén teljesíteni. Lényeges eleme a létrehozandó termék/beruházás nagyon részletes specifikációja.
Majszir	Szerencsejáték, hazardírozás
Mudáraba	Islám finanszírozási technika, amely során társulás jön létre: az egyik fél a tőkét, a másik fél pedig a szakértelmet biztosítja.
Mukárada	Islám finanszírozási technika, amelynek során befektetők által mukárada kötvények segítségével közösen biztosított a finanszírozás, a befektetők a kötvények lejáratáig a profitból is részesednek. Nagyon drága, ritkán alkalmazott technika.

14 Hivatkozások: Ayub (n.d.); Goldziher (1981); *Islamic Finance...* (n.d.).

Murábaha	Islám finanszírozási technika, amelynek során a finanszírozó intézmény előbb megveszi, majd egy magasabb áron eladja a meghatározott árut az ügyfélnek.
Musáraka	Islám finanszírozási technika, működése a kapcsolt vállalkozásokhoz hasonló. Legalapvetőbb eleme a nyereségek és veszteségek előre rögzített megosztása.
Musri	A Korán értelmezésére jogosult vallástudós
PLS	Profit and Loss Sharing. A saría egyik alapelve: a nyereségek és veszteségek megosztása a felek között.
Riba	Uzsorakamat
Saría	Islám vallásjogi törvény
Szálám	Előre fizetés által rendezett iszlám adásvételi ügylet
Szunna	Prófétai hagyományok. A szunna Mohamed Próféta tetteit és ezáltal gyakorlati útmutatásait foglalja magában.
Szukúk	Islám kötvény
Szúra	A Korán fejezetei, összesen 114 szúra alkotja a Koránt.
Tabarru	Ajándék, alamizsna
Takáful	Islám biztosítás
Zakát	Jótékonyosság

HIVATKOZOTT IRODALOM

- AAOIFI Overview (n. d.). Interneten: <http://www.aoifi.com/overview.html> (Letöltve: 2009.10.20.).
- A glossary of terms (2002): In: *Asiamoney*, Vol. 13., No. 7.: 36.
- Aidham, Andri (2009): Sukuk: Pushing Innovation. In: *International Financial Law Review*, Vol. 28., No. 3.: 32.
- Anwar, Muhammad (1992): Islamic Banking in Iran and Pakistan: A Comparative Study. In: *Pakistan Development Review*, Vol. 31., No. 4.: 1089–1097.
- Ashraf, Muhammed (2008): Takaful Insurance Business. In: *Economic Review*, Vol. 39., No. 2–3.: 15.
- Ayub, Muhammad (n. d.): *Glossary on Islamic Banking*. Interneten: <http://www.sbp.org.pk/departments/ibd/glossary.pdf> (Letöltve: 2009.10.27.).
- Barakat, Ahmed – Khumri, Mufaddal (2007): A Mudaraba-based Overdraft Facility. In: *The 2007 Opportunities & Trends in Islamic Finance*. Szerk.: Thea Hatfield. Euromoney.
- Cahen, Claude (1989): *Az iszlám. A kezdetektől az Oszmán Birodalom létrejöttéig*. Gondolat.
- Concept of Halal and Haram (n. d.). Interneten: <http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Concept%20of%20Halal%20and%20Haram.pdf> (Letöltve: 2009.09.23.).
- First US Sukuk Boosts Islamic Finance (2010): In: *International Financial Law Review*, Vol. 39., No. 1.: 36–37.
- Gafoor, A. L. M. Abdul (1995): *Interest-free Commercial Banking*. APTEC Publications.
- Goldziher Ignác (1981): *Az iszlám kultúrája. 2. kötet*. Szerk.: Simon Róbert. Gondolat.
- Grose, Thomas (2008): The Rise of Islamic Banking. In: *U.S. News & World Report*, Vol. 145., No. 13.: 41–42.
- Islamic Finance – Glossary of Key Terms* (n. d.). Interneten: http://www.taylorwessing.com/fileadmin/files/docs/Islamic_finance_-_Glossary_of_key_terms.pdf (Letöltve: 2009.10.27.).
- Khan, Omer (2009): Islamic Finance: A Global Ethical Alternative. In: *Accountancy Ireland*, Vol. 41., No. 1.: 39–41.
- Liangxiang, Jin (2005): Energy First. China and the Middle East. In: *Middle East Quarterly*, Vol. 12., No. 2.: 3–10.
- Martin, Josh (2005): Islamic Banking Goes Global. In: *The Middle East*, Vol. 357., No. 6.: 50–55.
- McAuliffe, Jane Dammen (szerk.) (2006): *Encyclopaedia of The Qur'an. 5. kötet*. Brill.
- Mudarabah* (n. d.). Interneten: <http://www.adib.ae/english/corporate-banking/financing-products/mudarabah.html> (Letöltve: 2009.09.18.).

- Murabaha Financing* (2009). Ashurst. Interneten: http://www.ashurst.com/doc.aspx?id_Content=4298 (Letöltve: 2009.09.15.).
- Mughal, Zubair (2008): Takaful Can Greatly Help in Reducing Poverty. In: *Economic Review*, Vol. 39., No. 1–2.: 21–22.
- Saidi, T. A. (2009): Relationship Between Ethical and Islamic Banking Systems and Its Business Management Implications. In: *South African Journal of Business Management*, Vol. 40., No. 1.: 43–49.
- Salam (Sale Contract)* (n. d.). Interneten: http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Salam%20Sale%20Contract_.pdf (Letöltve: 2009.09.20.).
- Simon Róbert (1987): *A Korán világa*. Helikon.
- Sukuk (Islamic Bonds)* (n. d.). Interneten: http://www.learnislamicfinance.com/images/Free-Study-Notes/Sukuk%20Islamic%20Bonds_.pdf (Letöltve: 2009.09.20.).
- Tariq, Ari Arsalan - Dar, Humayon (2007): Risks of Sukuk Structures: Implications for Resource Mobilization. In: *Thunderbird International Business Review*, Vol. 49., No. 2.: 203–223.
- Tawarruq* (n. d.). Interneten: <http://finance.practicallaw.com/5-367-4016> (Letöltve: 2009.09.18.).
- The Oxford Encyclopedia of The Modern Islamic World* (1995). Oxford University Press.
- Timberg, Thomas (2003): *Risk Management: Islamic Financial Policies. Islamic Banking and Its Potential Impact*. Interneten: http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloadServlet?filename=1130767586567_islamic_banking_impact.pdf (Letöltve: 2010.09.03.).
- UNCTAD (2006): *Islamic Finance and Structured Commodity Finance Techniques: Where The Twain Can Meet*. Interneten: http://www.unctad.org/en/docs/ditccom20066_en.pdf (Letöltve: 2009.09.25.).
- Usmani, Maulana Taqi (2008): *Salam and Istisna*. Interneten: http://www.accountancy.com.pk/docs/islam_salam_istisna.pdf (Letöltve: 2009.09.17.).