

Islámské bankovníctví

Drtivá většina čtenářů tohoto článku jistě ví, že v současné době hraje islám na celém světě nezanedbatelnou roli. Domnívám se však, že málokomu je u nás známo, že islámské principy se výrazně odrážejí v činnosti tak „světské“ jako je bankovníctví. Islámské bankovníctví tedy funguje na základě zcela jiných pravidel než naše tradiční bankovníctví. To je důvodem, proč se na tomto místě snažím stručně popsat některé jeho principy.



Na úvod chci zdůraznit, že islám nemá žádné morální nebo jiné výhrady proti rozmnožování majetku, resp. proti zisku (vždyť i prorok Mohamed byl obchodník), jakákoli forma legitimního příjmu je tedy přijatelná.

Úrok (zvaný **ribá**), tedy odměna za poskytnutí úvěru, je podle islámských zvyklostí zakázán – protože je chápán jako garantovaný příjem. Všechny bankovní operace musí být proto „zahrnuty“ pod pojem obchodní činnost.

V každé islámské obchodní bance působí výbor, složený z bankovních úředníků a islámských duchovních, kteří posuzují, zda jednotlivé transakce odpovídají liteře tradičního islámského práva Šaria a.

Ijara je forma leasingu. Banka nakoupí a pak pronajme určité zboží svému klientovi. Doba pronájmu a poplatky za pronájem jsou dohodnuty dopředu.

Ijara-wa-iktana je podobná ijaře s tím rozdílem, že po ukončení pronájmu si zákazník danou věc odkoupí, a to za předem dohodnutou cenu.

Princip ijara se zmenšující se musharakou je možné použít např. při výstavbě domu. Podíl banky na domě se snižuje v závislosti na výši plateb (ne-

boli splátek) zákazníka, tzn. že podíl banky na daném majetku klesá a podíl zákazníka na tomto majetku stoupá.

Mudaraba se vztahuje k investici, kterou provádí ve prospěch klienta nějaká zkušenější osoba. Bere na sebe podobu smlouvy mezi dvěma stranami, z nichž jedna zajišťuje prostředky a druhá zajišťuje odborné expertízy a souhlasí s rozdělením předpokládaných budoucích zisků a v případě ztráty si za svoje služby neúčtuje žádné poplatky. Expert, který řídí investici, se nazývá mudarib.

Murabaha je smlouva o nákupu a dalším prodeji. To klientovi umožňuje nakupovat, aniž by musel platit úroky z úvěru. Banka pro zákazníka nakoupí určité zboží a prodá mu ho s tím, že nákupní cenu zaplatí později, přičemž si banka k ceně zboží připočte svoji ziskovou přírůžku. Zákazník tak zaplatí prodejní cenu a dostává úvěr bez nutnosti zaplatit úrok.

Pod pojmem **Musharaka** se rozumí partnerství. Klient investuje svoje prostředky do nějakého podniku a proporcionálně (v závislosti na výši vloženého kapitálu) se podílí se na zisku nebo ztrátě z dané investice.

Wakala je smlouva o zastoupení, která obvykle zahrnuje poplatek za expertizní činnost pro agenta.

V islámském světě financí je možné se také setkat se **zákazem jakýchkoli záruk, tedy i pojištění** – islám totiž učí, že se nelze protivit vůli Alláha, tedy pojišťovat se proti nepřízní osudu.

Islámské obchodní banky se také nepodílejí na



Česká logistická asociace a Svaz spedice a logistiky ČR

pořádá s podporou Ministerstva průmyslu a obchodu dne 15. 9. v rámci doprovodného programu veletrhu Transport a Logistika 2009 v prostorách pavilonu A, konferenční prostor č. 46



ODBORNÝ WORKSHOP



zaměřený na problematiku aplikace logistiky v oblasti výrobních procesů a Supply Chain

Program:

9.30	Zahájení	10.30	Ing. Jindřich Znamenáček, PhD., ředitel LRQA ČR Rizikový logistický management a bezpečnost logistických provozů v rámci Supply Chain (ISO 28 000)
9.45	Alfonz Antoni – prezident Evropské logistické asociace (ELA) Evropská logistika v současných ekonomických podmínkách	10.50	Ing. František Komora – prezident Svazu logistiky a zaslátelstva SR, člen prezidia CLECAT Bezpečnostní rizika v rámci logistických procesů
10.05	Karl Schneebauer - MPDV Mikrolab GmbH, viceprezident organizace MESA (Manufacturing Enterprise Solutions Association) Faster Logistics Execution Through Automated Production Triggers (Prezentace bude zaměřena na problematiku zvyšování výkonnosti vnitropodnikové logistiky prostřednictvím výrobních informačních systémů)	11.10	RNDr. Josef Černý, ICZ a.s. a člen prezidia ČLA Řešení aktuálních problémů výrobních podniků pomocí systémů MES a WMS
		11.30	Závěrečná diskuze a ukončení workshopu
		11.50	Neformální setkání účastníků u číše vína a malého občerstvení

Účastnický poplatek je 300,- Kč.

Účastníci, kteří se přihlásí do 9. 9. 2009 a zaplatí účastnický poplatek, obdrží ZDARMA vstupenku na veletrh.

Přihlášky je možno zasílat na adresu cla@czech-logistics.eu, případně písemně na adresu Česká logistická asociace o.s., Freyova 27/82, 190 00 Praha 9 - Vysočany.

Podrobné informace najdete na www.czech-logistics.eu, nebo na tel. 724 564 517

Mediálními partnery akce jsou: Dopravní noviny, Logistika a Reliant Logistic News





financování některých oborů, jako je např. výroba či prodej alkoholu, vepřového masa nebo tabáku.

Uvedené principy sice mohou z našeho pohledu působit poněkud zvláště, nepochybnitelnou pravdou ale je, že se současná finanční krize prakticky nedotkla bank, které se jimi řídí při svých obchodech.

Islámské obchodní banky působí také v nemuslimských zemích (např. Islamic Bank of Britain ve Velké Británii), v roce 1999 také vznikl na burze v New Yorku Dow Jonesův index pro islámské trhy.

Zvláštním způsobem nazývaným **hawala** je možné v islámském světě provádět také **platební styk**.

Systém hawala vznikl dávno předtím, než se v Evropě nebo v USA vyvinul bankovní systém v jeho dnešní podobě - byl totiž vyvinut již ve staré Číně a posléze byl přejat arabskými obchodníky, kteří se jeho pomocí snažili minimalizovat důsledky možných přepadení na tzv. Hedvábné stezce.

Princip hawaly spočívá v převodech finančních prostředků bez fyzického pohybu peněz a bez využití služeb obchodní banky. Zjednodušeně je možné jej definovat jako postoupení pohledávek nebo závků.

Místo v našem bankovníctví obvyklých záznamů o jednotlivých transakcích jsou využívány nejrůznější zástupné symboly nebo hesla. Jediné pečlivě vedené záznamy v systému se týkají vzájemné bilance hawalerů (tj. salda mezi odeslanými a přijatými peněžními částkami).

Systém hawaly je tvořen „páteřní sítí“ hawalerů (tedy zprostředkovatelů plateb), mezi kterými probíhají časté a mnohonásobné bezhotovostní operace. Na vstupu a výstupu ze systému se uskutečňuje množství drobných hotovostních operací mezi klienty a jednotlivými hawalery. Takovýto páteřní sítí působí několik vedle sebe.

Hawalové operace probíhají následujícím způsobem. Pákistánský dělník, který pracuje v San Antoniu v USA, chce poslat svůj výdělek rodině domů do města Láhauru v Pákistánu. Proto se obrátí na „specializovanou agenturu“, požádá ji o převod svých finančních prostředků a sdělí jí informace o adresátovi (neboli o příjemci peněz), a současně jí finanční prostředky předá. Zároveň od hawalera obdrží jedinečné heslo operace, které sdělí příjemci platby. Pracovník této agentury ihned kontaktuje (např. telefonicky, prostřednictvím SMS zprávy nebo e-mailem) svého partnera v Láhauru a sdělí mu heslo operace a jméno osoby, které má příslušnou finanční částku předat. Potom příjemce vyhledá hawalera

v místě výplaty, sdělí mu heslo a obdrží peníze. Za provedení operace si hawaler účtuje přibližně jedno procento převáděné částky. Hawalové operace probíhají v reálném čase, většinou do 24 hodin.

Obrovskou výhodou hawaly je skutečnost, že klienta ani hawalera nijak (zejména časově) nezatěžuje následné vzájemné účetní vypořádání transakcí, které byly provedeny mezi jednotlivými hawalery. Saldo platební bilance mezi nimi bývá obvykle vyrovnáváno jednorázovým fyzickým přesunem hodnot. Konkrétní forma tohoto vyrovnání může být různá - lze se setkat např. s tím, že jde o komoditu, která v malém množství akumuluje velkou hodnotu (např. drahé kovy nebo drahokamy) nebo že jsou nedofakturovány nebo naopak přefakturovány dodávky běžně obchodovaného zboží.

Provozování hawaly se opírá o zlatý standard - např. směnné kurzy jsou stanovovány podle hodnoty tohoto kovu. Zlato je totiž v zemích, ve kterých je hawala „doma“, považována za základního a nejdůležitějšího „uchovatele hodnot“.

Využívání hawaly je pro její klienty výhodné také proto, že obvykle bývá výrazně rychlejší, spolehlivější, dostupnější a také levnější než tradiční služby obchodních bank v oblasti mezinárodního platebního styku. Vedle toho je pro uživatele hawaly výhodná skutečnost, že hawalery jsou svým klientům „blíže“ než pobočky obchodních bank, a to nejenom z hlediska vzdálenosti nejbližšího obchodního místa banky od klientů, ale také z hlediska jejich pracovní doby. ■

Ing. Zbyněk Kalabis



**Certifikační společnost s nejširším rozsahem činnosti
Lloyd's Register Quality Assurance**

Vás srdečně zve na

odborný seminář České logistické asociace,

jehož součástí bude



Seminář se koná v rámci veletrhu Transport a Logistika 2009
dne 15. září 2009 v době od 9:30 do 12:00
na galerii pavilonu A

ESP HOLDING A.S.
www.esp.cz
www.esppeshop.cz

**Komplexní bezdrátová mobilní řešení
sběru dat pro výrobu, sklady a logistiku**

Hotel Diplomat, 9.patro, Evropská 15, 160 41 Praha 6
Revoluční 178/3, 400 01 Ústí nad Labem