

Ισλαμική χρηματοοικονομική (Islamic banking)

ΤΩΝ **ΧΡΗΣΤΟΥ ΑΛΕΞΑΚΗ**, Επίκ. Καθηγητή, Πανεπιστήμιο Πειραιά, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΤΣΙΚΟΥΡΑ, Υποψ. Διδάκτορος, Πανεπιστήμιο Πειραιά, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης

Εισαγωγή

Το βασικό πλαίσιο για τα ισλαμικά χρηματοοικονομικά συστήματα είναι μια σειρά κανονισμών και νόμων γνωστών ως Σαρία (Sharia). Η Σαρία πηγάζει κυρίως από το Κοράνι και τη Σούννα (Sunnah), δηλαδή τις πράξεις και παραδόσεις του Προφήτη Μωάμεθ.

Ο πυρήνας του ισλαμικού χρηματοοικονομικού συστήματος είναι η απαγόρευση της είσπραξης και πληρωμής οποιασδήποτε εγγυημένης απόδοσης, Ρίμπα (Riba), π.χ. επιτοκίου. Η κερδοσκοπική συμπεριφορά αποθαρρύνεται και επενδύσεις επιτρέπονται μόνο σε τομείς εγκεκριμένους από τους κανονισμούς της Σαρία, π.χ. οι τομείς του αλκοόλ και των τυχερών παιχνιδιών απαγορεύονται. Στοιχεία ηθικού και κοινωνικού χαρακτήρα παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο στην ισλαμική χρηματοοικονομική.

Το Ισλάμ διδάσκει ότι οι ανθρώπινες πράξεις διαχωρίζονται σε χαλάλ (halal) (καλές και επιτρεπόμενες) και χαράμ (haram) (επώδυνες και απαγορευμένες). Όταν οι άνθρωποι κερδίζουν τα προς το ζην με έννομους και ηθικούς τρόπους, ολόκληρη η κοινωνία επωφελείται. Ο σκοπός της ισλαμικής χρηματοοικονομικής είναι να εξασφαλίσει ότι τα έσοδα είναι χαλάλ.

Ένα από τα μοναδικά χαρακτηριστικά της ισλαμικής χρηματοοικονομικής είναι ότι οι ισλαμικές τράπεζες προτού εισαγάγουν ένα νέο προϊόν στην αγορά, υποβάλλουν το νέο προϊόν προς έγκριση σε μια ομάδα ισλαμικών εμπειρογνομημόνων, το Συμβούλιο της Σαρία (Sharia Board) (κάθε τράπεζα έχει το δικό της Συμβούλιο της Σαρία, που αποφαινεται εάν το προϊόν είναι συμβατό ή όχι με τις αρχές του Ισλάμ).

Σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον με αυξανόμενες θρησκευτικοπολιτικές ευαισθησίες, το ενδιαφέρον για την ισλαμική χρηματοοικονομική διαρκώς αυξάνεται. Οι δυνατότητες ανάπτυξης για τις τράπεζες, και τις χρηματοοικονομικές αγορές γενικότερα, από τη δραστηριοποίηση ανενεργών κεφαλαίων που ηθελημένα δεν έχουν επενδυθεί λόγω απόκλισης από τις αρχές των δυτικών χρηματοοικονομικών συστημάτων, είναι σημαντικές.

Ιστορία της ισλαμικής χρηματοοικονομικής

Αρκετές από τις πρακτικές και τα πρότυπα της ισλαμικής χρηματοοικονομικής υπάρχουν και έχουν ακολουθηθεί εδώ και εκατοντάδες χρόνια. Εντούτοις, μόνο από τη δεκαετία του '70 και μετά αυτές οι αρχές της ισλαμικής χρηματοοικονομικής άρχισαν μεθοδικά και με συνέπεια να οργανώνονται, προκειμένου να διαμορφωθεί το πλαίσιο μέσα στο οποίο οι ισλαμικές τράπεζες και άλλοι οικονομικοί οργανισμοί θα μπορούσαν να δραστηριοποιηθούν. Ο βασικός στόχος αρχικά ήταν να ικανοποιηθούν οι οικονομικές ανάγκες μουσουλμάνων πελατών υψηλής καθαρής αξίας.

Ο Wilson¹ προβάλλει τρεις παράγοντες που ήταν ουσιαστικοί για την εμφάνιση των σύγχρονων ισλαμικών τραπεζικών εργασιών στην αρχή της δεκαετίας του '70: η καθιέρωση της ισλαμικής τράπεζας ανάπτυξης, η άνοδος της τιμής του πετρελαίου την περίοδο του 1973-1974 και οι χρηματοοικονομικές καινοτομίες που ήρθαν ως αποτέλεσμα των προσπαθειών των ισλαμικών μελετητών.

Η πρώτη ισλαμική εμπορική τράπεζα ιδρύθηκε στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα το 1974. Άλλες ακολούθησαν στην Αίγυπτο, το Σουδάν και το Κουβέιτ. Ο ισλαμικός λιανικός χρηματοοικονομικός κλάδος αξιοποίησε τις λύσεις και τα προϊόντα που αναπτύχθηκαν για τους πελάτες υψηλής καθαρής αξίας και τους θεσμικούς επενδυτές, οι οποίοι μπορούσαν να αντέξουν οικονομικά τις δαπάνες που αναλήφθηκαν κατά τη διάρκεια των αρχικών σταδίων ανάπτυξης του τομέα².

Η επιτυχία των ισλαμικών τραπεζών στις λιανικές εγχώριες αγορές ακολουθήθηκε από τη συμμετοχή των διεθνών τραπεζών που άρχισαν να συναλλάσσονται με Ισλαμικούς Χρημα-

¹ Wilson, R. (2002). The evolution of the Islamic financial system. In: Archer, S., Abdel Karim R.A., eds. *Islamic Finance: Innovation and Growth*. London: Euromoney Books, pp. 29-41.

² Delorenzo, Y.T. (2005). The Sharia scholar's view of Islamic consumer finance and retail products. In: Jaffer, S., ed. *Islamic Retail Banking and Finance: Global Challenges and Opportunities*. London: Euromoney Books, pp. 5-15.

τοοικονομικούς Οργανισμούς (ΙΧΟ) και δημιούργησαν αργότερα τις δικές τους θυγατρικές ή ισλαμικά «παράθυρα».

Μια ανάλυση από τον Kahf³ (1999) έδειξε ότι ο συνολικός αριθμός των ΙΧΟ αυξήθηκε μέχρι το έτος 1997 σε 176, καλύπτοντας 23 χώρες, κυρίως στις περιοχές της Νότιας Ασίας και της Μέσης Ανατολής. Σύμφωνα με τον Kahf, ο τομέας των εμπορικών συναλλαγών συνέβαλε κατά το υψηλότερο ποσοστό (32%) στη χρηματοδότηση των ΙΧΟ, ακολουθούμενος από τους τομείς της βιομηχανίας (17%), ακίνητης περιουσίας (16%), υπηρεσιών (12%), γεωργίας (6%) και λοιπών (17%). Ο τρόπος χρηματοδότησης της μουραμπάχα (murabaha) ήταν ο συχνότερα χρησιμοποιημένος (37%), ακολουθούμενος από μουνταράμπα (mudaraba) (19%), ιτζάρα (ijarah) (9%), μουζαράκα (musharaka) (6%) και λοιπά (29%) (λεπτομέρειες γι' αυτούς τους τρόπους χρηματοδότησης παρατίθενται παρακάτω).

Υπολογίζεται ότι περίπου 20% του συνολικού παγκόσμιου πληθυσμού είναι Μουσουλμάνοι. Μεταξύ του 2000 και 2004, ο αριθμός των ισλαμικών τραπεζών, καθώς και το ενεργητικό τους, αυξήθηκαν κατά 70%. Η KPMG⁴ (2006) υπολογίζει ότι, από το 2005, υπάρχουν περίπου 270 ΙΧΟ με ενεργητικό που υπερβαίνει τα 265 δισ. δολάρια και οικονομικές επενδύσεις που υπερβαίνουν τα 400 δισ. δολάρια. Ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου υπολογίζεται σε 15% ετησίως. Αναμένεται ότι στα επόμενα 8 έως 10 έτη, 40 με 50% των συνολικών αποταμιεύσεων του μουσουλμανικού πληθυσμού θα κατατεθούν σε ισλαμικές τράπεζες.

Ακόμα πάντως κι αν οι ισλαμικές τράπεζες έχουν αυξηθεί αρκετά κατά τη διάρκεια των προηγούμενων ετών, το μέγεθος του ενεργητικού τους έναντι εκείνου των συμβατικών τραπεζών παραμένει ασήμαντο, χωρίς καμία ισλαμική τράπεζα ακόμα στον κατάλογο των κορυφαίων 100 τραπεζών στον κόσμο⁵.

Οι ισλαμικές τράπεζες στις περισσότερες μουσουλμανικές χώρες συνυπάρχουν με τα παραδοσιακά τραπεζικά ιδρύματα, επιτρέποντας στους πελάτες μια επιλογή μεταξύ ισλαμικών ή συμβατικών τραπεζικών εργασιών. Το Ιράν, το Σουδάν και το Πακιστάν είναι, εντούτοις, εξαιρέσεις σε αυτόν τον κανόνα, δεδομένου ότι απαιτούν όλες οι τοπικές συναλλαγές να είναι συμβατές με το νόμο της Σαρία (Wilson 2002, p. 37).

³ Kahf, M. July-October 1999. Islamic Banks at the Threshold of the Third Millennium. *Thunderbird International Business Review*, 41 (4/5) pp. 445-460.

⁴ KPMG *Islamic Finance Credentials*. (2006). KPMG International.

⁵ Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2002). The development of Islamic financial institutions and future challenges. In: Archer, S., Abdel Karim, R.A., eds. *Islamic Finance: Innovation and Growth*. London: Euromoney Books, pp. 42-59.

Βασικοί τύποι ισλαμικών συμβολαίων και επενδυτικών λύσεων

Το Ισλάμ προωθεί το εμπόριο εδώ και πολλούς αιώνες. Για τη διευκόλυνση του εμπορίου και των συναλλαγών διάφοροι τύποι συμβολαίων αναπτύχθηκαν με το πέρασμα των χρόνων και χρησιμοποιούνται ευρέως σήμερα στον ισλαμικό κόσμο, αφού πρώτα βέβαια υπέστησαν ενδελεχή εξέταση από τους ισλαμικούς εμπειρογνώμονες. Τα βασικότερα προϊόντα είναι τα ακόλουθα (σε παρένθεση αναφέρεται το όνομα του συμβολαίου στα αραβικά):

Συναλλαγή με πώληση τύπου “cost-plus” (μουραμπάχα)

Προϊόν που χρησιμοποιείται για βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση όπου ο επενδυτής συμφωνεί να παραδώσει συγκεκριμένα αγαθά/εμπορεύματα με ένα προκαθορισμένο και αμοιβαία συμφωνημένο περιθώριο κέρδους. Το μουραμπάχα είναι ένα από τα συνθεότερα μέσα για βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση στον ισλαμικό κόσμο.

Συμβόλαιο καταμερισμού κερδών (μουνταράμπα)

Όμοιο με τα επενδυτικά αμοιβαία κεφάλαια. Μια συνεργασία μεταξύ δύο συμβαλλόμενων μερών, συνήθως ενός ΙΧΟ (ο συνεργάτης που διαχειρίζεται τα κεφάλαια των επενδυτών με τη μορφή επενδυτικών λογαριασμών, μουνταρίμπ (mudarib)) και του επενδυτή (που συνεισφέρει το κεφάλαιο, ραμπ Αλ-μαλ (rabb Al-mal)). Τα κέρδη που προκύπτουν μοιράζονται μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών με βάση προκαθορισμένους όρους. Οι επενδυτές υφίστανται τυχόν απώλειες, εκτός αν συντρέχουν λόγοι αμέλειας, διευθυντικής κακοδιαχείρισης ή παραβίασης των συμφωνηθέντων όρων από το μουνταρίμπ. Συμβάσεις μουνταράμπα μπορούν επίσης να υπογραφούν μεταξύ των ΙΧΟ, ως προμηθευτών των κεφαλαίων αυτή τη φορά, και επιχειρηματιών, εμπόρων κ.λπ.

Συμμετοχή στο κεφάλαιο (μουζαράκα)

Παρόμοιο με ένα joint venture. Όλα τα συμβαλλόμενα μέρη συνεισφέρουν στο κεφάλαιο ενός εγχειρήματος (υλικά, διαχείριση κ.λπ.) σε διαφορετικούς βαθμούς και γίνονται ιδιοκτήτες του κεφαλαίου σε μόνιμη ή φθίνουσα βάση. Τα κέρδη και οι απώλειες μοιράζονται αναλογικά, με βάση προκαθορισμένους όρους. Η σύμβαση μουζαράκα χρησιμοποιείται συχνά για τη χρηματοδότηση των πάγιων ενεργητικών.

Χρηματοδοτική μίσθωση (ιτζάρα)

Χρησιμοποιείται κατά κύριο λόγο για τη χρηματοδότηση οχημάτων, εξοπλισμού και μηχανημάτων και περιλαμβάνει τη μίσθωση ή τη μεταφορά της ιδιοκτησίας μιας υπηρεσίας για μια συγκεκριμένη περίοδο με αντάλλαγμα περιοδικές δόσεις. Η κύρια διαφορά μεταξύ του ισλαμικού και δυτικού προτύπου της μίσθωσης είναι ότι, στην πρώτη περίπτωση, ο εκμισθωτής πρέπει να είναι, κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, ιδιοκτήτης του αντικειμένου που υπόκειται στη μίσθωση. Ο κίνδυνος που συνδέεται με το μισθωμένο στοιχείο παραμένει στο δικαιούχο των πληρωμών σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Η δομή της μίσθωσης και οι λεπτομέρειες των συμβολαίων είναι ιδιαίτερα σημαντικές προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι ο νόμος της Σαρία ακολουθείται και ότι απαγορευμένα στοιχεία, όπως το Ρίμπα, δεν προκύπτουν.

Παράγωγα προϊόντα

Σε γενικές γραμμές, τα παράγωγα προϊόντα που χρησιμοποιούνται κατά κόρον στη δυτική χρηματοοικονομική (options, forwards, futures κ.λπ.) απαγορεύονται στην ισλαμική χρηματοοικονομική, καθώς θεωρείται ότι εμπεριέχουν στοιχεία κερδοσκοπίας και αβεβαιότητας. Εντούτοις, προκειμένου να διευκολυνθούν ορισμένες συναλλαγές, κάποιες εξαιρέσεις επιτρέπονται:

Συμβόλαιο πωλήσεων (σαλάμ): Περιλαμβάνει την αγορά ενός αντικειμένου με άμεση πληρωμή αλλά μελλοντική παράδοση σε μια δεδομένη ημερομηνία. Το σαλάμ είναι παρόμοιο με μια σύμβαση forward, αν και υπάρχει τουλάχιστον μια σημαντική διαφορά. Στις συμβάσεις forward τόσο τα μετρητά όσο και η παράδοση των πουλημένων αντικειμένων αναβάλλονται, εκθέτοντας αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη της συναλλαγής σε πιστωτικό κίνδυνο, σε αντίθεση με το σαλάμ όπου τα μετρητά πληρώνονται αμέσως, εκθέτοντας έτσι σε πιστωτικό κίνδυνο μόνο τον αγοραστή, ο οποίος μπορεί να μη λάβει τα προϊόντα στη λήξη του συμβολαίου.

Ίτσιονα: Μια σύμβαση πώλησης συγκεκριμένων αγαθών που θα κατασκευαστούν, με τον κατασκευαστή να είναι υποχρεωμένος να παραδώσει τα αγαθά όταν ολοκληρωθούν. Ένας από τους όρους στο **Ίτσιονα** είναι ότι ο πωλητής παρέχει είτε την πρώτη ύλη είτε το κόστος κατασκευής των αγαθών. Η τιμή μπορεί να καταβληθεί σε δόσεις.

Οι ιδιαιτερότητες της ισλαμικής χρηματοοικονομικής καθορίζουν και τις δυνατότητες που έχουν οι Μουσουλμάνοι σε οτιδήποτε αφορά τις επενδυτικές τους δραστηριότητες. Εκτός από τα συμβόλαια καταμερισμού κερδών (μουνταράμπα) που περιγράψαμε προηγουμένως, οι ακόλουθες, μεταξύ άλλων, λύσεις είναι διαθέσιμες:

- **Μετοχές:** Οι κοινές μετοχές επιτρέπονται, σε αντίθεση με τα εταιρικά ομόλογα και τις προνομιούχες μετοχές.
- **Αμοιβαία κεφάλαια:** Μετοχικά, χρηματοδοτικής μίσθωσης (έκδοση εμπορεύσιμων πιστοποιητικών εγγυημένων μέσω χρηματοδοτικών μισθώσεων για αυτοκίνητα, αεροσκάφη και εξοπλισμούς) και εμπορευμάτων (που επενδύουν σε βασικά μέταλλα).

Μέθοδοι επιλογής

Οι ισλαμικοί θεσμικοί επενδυτές χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους φιλτραρίσματος για να επιλέξουν επενδύσεις συμβατές με τη Σαρία. Τα βασικότερα κριτήρια είναι τα ακόλουθα:

Τομέας δραστηριότητας

Εταιρείες που εξασκούν απαγορευμένες δραστηριότητες, αποκλείονται. Για παράδειγμα, εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους κλάδους του αλκοόλ, του καπνού, της επεξεργασίας χοιρινού κρέατος, της ψυχαγωγίας (π.χ. τυχερά παιχνίδια, καζίνο, πορνογραφία κ.λπ.), της κατασκευής όπλων κ.λπ.

Συνολικό υπολειπόμενο χρέος μικρότερο του 33%

Οι δύο βασικές μέθοδοι χρηματοδότησης εταιρειών είναι μέσω του μετοχικού τους κεφαλαίου και μέσω της σύναψης δανείων. Η ύπαρξη όμως δανείων συνεπάγεται τόκους, κάτι που θα σήμαινε ότι η μεγάλη πλειοψηφία των εταιρειών, ή τουλάχιστον μέρους του ενεργητικού τους, δεν είναι συμβατή με τις αρχές της Σαρία. Για πρακτικούς λοιπόν λόγους, αλλά και με θεολογική υποστήριξη, η «συμβιβαστική» λύση του 33% ως μέγιστο χρέος επί του συνολικού ενεργητικού, έχει υιοθετηθεί.

Μετρητά και τοκοφόροι τίτλοι δεν υπερβαίνουν το 33%

Τα μετρητά και οι τοκοφόροι τίτλοι που κατέχει μια επιχείρηση δεν πρέπει να υπερβαίνουν το 33% της αγοραστικής αξίας της επιχείρησης. Σε κάθε περίπτωση, το εισόδημα που προέρχεται από τόκους στα υπόλοιπα μετρητών και τίτλων θα πρέπει να «εκκαθαριστεί», όπως περιγράφουμε πιο κάτω.

Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί και τα μετρητά πρέπει να μην υπερβαίνουν το 50%

Η πώληση χρεών σε τρίτους είναι απαγορευμένη βάσει του νόμου της Σαρία. Η πώληση μετοχών μιας επιχείρησης με μεγάλους εισπρακτέους λογαριασμούς θεωρείται ισοδύναμη με την πώληση του χρέους σε έναν τρίτο (τον επενδυτή) και συνεπώς απαγορεύεται. Τα εισπρακτέα και τα μετρητά δεν πρέπει να υπερβαίνουν το 50% της αξίας του συνολικού ενεργητικού.

«Κάθαρση» κερδών

Όπως αναφέραμε προηγουμένως, ορισμένοι θρησκευτικοί «συμβιβασμοί» είναι απαραίτητοι προκειμένου να είναι εφικτή η δημιουργία βιώσιμων, διαφοροποιημένων και ανταγωνιστικών ισλαμικών αμοιβαίων κεφαλαίων και δεικτών. Σε αντάλλαγμα, μια διαδικασία «κάθαρσης» ακολουθείται, με την οποία τα έσοδα από πηγές μη συμβατές με το νόμο της Σαρία αφαιρούνται από τα πραγματοποιημένα κέρδη. Παραδείγματα τέτοιων εσόδων είναι το εισόδημα από τόκους, καθώς επίσης και οποιοδήποτε έκτακτο εισόδημα που προκύπτει από μη επιτρεπόμενες δραστηριότητες, όπως επενδύσεις σε επιχειρήσεις οινοπνεύματος ή ψυχαγωγίας. Το ποια ακριβώς στοιχεία πρέπει να εκκαθαριστούν παραμένει υπό συζήτηση.

Μελλοντικές προκλήσεις – συμπεράσματα

Συγκρίνοντας κανείς το ισλαμικό χρηματοοικονομικό σύστημα με το αντίστοιχο ώριμο και καθιερωμένο δυτικό σύστημα, μπορεί να παρατηρήσει ότι το πρώτο υστερεί σε διάφορους τομείς. Πιο συγκεκριμένα:

- Έλλειψη ανταγωνιστικών προϊόντων. Η δημιουργία νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων, που, ενώ συμβαδίζουν με τους νόμους της Σαρία, παρέχουν επίσης μια ανταγωνιστική εναλλακτική στα παραδοσιακά χρηματοοικονομικά προϊόντα, είναι απαραίτητη.
- Οι ΙΧΟ πρέπει να οργανώσουν ανεξάρτητα Συμβούλια της Σαρία που θα θεωρούν σε ποιο βαθμό ο Οργανισμός έχει παραμείνει πιστός στους κανόνες της Σαρία. Η διαφάνεια προς τους μετόχους των ΙΧΟ πρέπει να ενισχυθεί με τη βελτίωση της ποιότητας και της ποσότητας των κοινοποιημένων πληροφοριών.
- Οι διεθνείς εταιρείες αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας μόνο πρόσφατα άρχισαν να ασχολούνται με την ισλαμική χρηματοοικονομική. Η προσέγγισή τους για την αξιολόγηση των ΙΧΟ χρειάζεται να βελτιωθεί, ειδικά δεδομένου ότι προς το παρόν δεν ελέγχουν καθόλου τη συμμόρφωση ή μη των ΙΧΟ με τις απαιτήσεις της Σαρία. Η πρόσφατη ίδρυση του Islamic International Rating Agency είναι ένα ευπρόσδεκτο βήμα προς τη σωστή κατεύθυνση.

- Η ύπαρξη υγιών λογιστικών διαδικασιών και προτύπων που εξασφαλίζουν ότι η ιδιαιτέρη φύση των ισλαμικών οικονομικών οργάνων αντιμετωπίζεται επαρκώς είναι μια προϋπόθεση για τον πολλαπλασιασμό και την ικανότητα υποστήριξης του ισλαμικού οικονομικού συστήματος και των ΙΧΟ.
- Τα ρυθμιστικά πρότυπα πρέπει να ενισχυθούν και να ενημερώνονται συνεχώς για να απεικονίσουν το μεταβαλλόμενο περιβάλλον και την αυξανόμενη διείσδυση της ισλαμικής χρηματοδότησης στον ισλαμικό και δυτικό κόσμο. Οι δυτικές ρυθμιστικές αρχές πρέπει επίσης με τη σειρά τους να αρχίσουν να εξετάζουν τον αντίκτυπο της ισλαμικής χρηματοοικονομικής στις αγορές της αρμοδιότητάς τους και τρόπους προσαρμογής τους για να την ενσωματώσουν καλύτερα.
- Έλλειψη εργαλείων διαχείρισης του κινδύνου ενάντια στην υψηλή διακύμανση των αγορών συναλλάγματος και εμπορευμάτων.
- Έλλειψη ρευστότητας των δευτερογενών αγορών για ισλαμικά προϊόντα.
- Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού.

Η ισλαμική χρηματοοικονομική είναι σε μια κρίσιμη καμπή. Παρά τις προαναφερθείσες προκλήσεις και μειονεκτήματα, χωρίς αμφιβολία ο αριθμός των ΙΧΟ, καθώς επίσης και η κεφαλαιοποίηση και τα υπό διαχείριση κεφάλαιά τους, έχουν αυξηθεί σημαντικά κατά τη διάρκεια της προηγούμενης δεκαετίας. Ένα βασικό σύνολο προϊόντων συμβατών με τη Σαρία είναι σε ισχύ, ενώ ένα βασικό ρυθμιστικό, νομικό και λογιστικό πλαίσιο έχει ήδη θεσπιστεί. Το μέλλον είναι αναμφισβήτητο λαμπρό.

Ενδεικτική βιβλιογραφία

- Adam, N. (2005). Converting a conventional retail bank to Islamic banking. In: Jaffer, S., ed. *Islamic Retail Banking and Finance: Global Challenges and Opportunities*. London: Euromoney Books, pp. 40-47.
- Ahmed, T. E. (2002). Accounting issues for Islamic banks. In: Archer, S., Abdel Karim, R.A., eds. *Islamic Finance: Innovation and Growth*. London: Euromoney Books, pp. 109-123.
- Archer, S., Abdel Karim, R.A. (2002). Introduction to Islamic finance. In: Archer, S., Abdel Karim, R.A., eds. *Islamic Finance: Innovation and Growth*. London: Euromoney Books, pp. 3-6.
- Cox S. (2002). Retail and private client services. In: Archer, S., Abdel Karim, R.A., eds. *Islamic Finance: Innovation and Growth*. London: Euromoney Books, pp. 129-141.
- El-Gamal, M.A. (2000). *A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance*. Houston. Rice University.
- Hourani, A. (1991). 20th eds. *A History of the Arab Peoples*. New York: Warner Books.
- The Koran*. Translated to Greek by Koumoutsis, P. (2002). Athens: Empeiria Publications.
- Thomas, A., Kraty, B., Cox, S., Oliver, L. and Hussain, M. (2005). Introduction: the origins and nature of the Islamic financial market. In: Thomas, A., Cox, S. and Kraty, B. eds. *Structuring Islamic Finance Transactions*. London: Euromoney Books, pp. 1-12.
- Thomas, A., Thofeek, M.I. (2005). Equity finance vehicles: mudaraba and musharaka. In: Thomas, A., Cox, S. and Kraty, B. eds. *Structuring Islamic Finance Transactions*. London: Euromoney Books, pp. 45-58.
- Wilson, R. (2005). The growth of Islamic banking and product development among Islamic retail banks. In: Jaffer, S., ed. *Islamic Retail Banking and Finance: Global Challenges and Opportunities*. London: Euromoney Books, pp. 18-26.