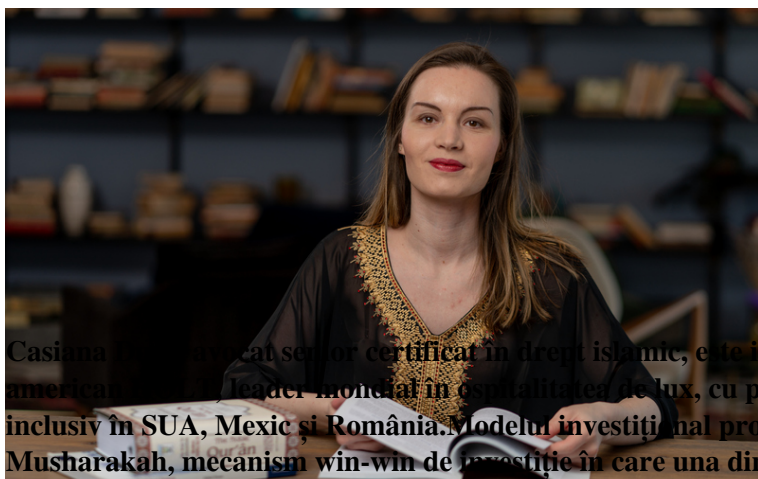


Cum poate fi accesata o investiție islamică ‘Halal’ în România și ce criterii trebuie îndeplinite de un proiect local pentru a fi ‘Shariah compliant’. Despre ‘Mudarabah’ și ‘Musharakah’, ca mecanisme de investiții și proiecte concrete în care a fost implicata, într-o discuție cu Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu



Casiana Dușa, avocat senior certificat în drept islamic, este implicată în expansiunea în Dubai a grupului american HOLT, lider mondial în servicii de lux, cu prezența în locații importante de pe glob, inclusiv în SUA, Mexic și România. Modelul investițional propus de consultanți este Halal, inspirat din Musharakah, mecanism win-win de investiție în care una dintre părți se obliga să furnizeze capitalul, iar cealaltă să presteze munca, urmând ca profitul să se împartă în proporția agreată.

”Prin strategia de piață pe care am creionat-o, dorim să lansăm un proiect unic care să atragă investitori importanți atât prin calitatea superioară a serviciilor, cât și prin componentele Shariah compliant pe care le implementăm în planul de afaceri. Din motive de confidențialitate, mă voi limita să precizez faptul că modelul investițional pe care îl propunem este Halal, inspirat din Musharakah, iar partenerii de afaceri pe care îi vizăm fac parte din categoria investitorilor profesioniști cu o bună reputație în mediul de business imobiliar. În acest proiect, pe lângă un anumit aport financiar, HOLT va aduce forța de muncă, know-how-ul internațional la cele mai înalte standarde, precum și supervizarea / gestionarea proprietăților ca vacation home rental, modelul operațional fiind deja testat cu succes în alte țări de peste 8 ani”, precizează **Casiana Dușa** în articolul publicat azi în secțiunea Islamic Law din **BizLawyer**.

Casiana Dușa a fondat Romanian Arab Investments House și promovează în România principiile specifice investițiilor islamice, compatibile cu dreptul românesc, prin care mediul de afaceri poate atrage finanțări importante către proiecte locale de interes și accesa oportunitățile de expansiune a afacerilor în Orientul Mijlociu.

În articolul publicat azi, **Casiana Dușa** explică mecanismele investiției islamice (Halal) și detaliază criteriile pe care trebuie să le îndeplinească o investiție pentru a fi considerată Halal. De asemenea, analizează mecanismele de investiții Mudarabah și Musharakah și descrie proiectele în care s-a implicat în această practică.

”În perioada următoare, intenționez să susțin afacerile locale fie prin atragerea de investiții din Orientul Mijlociu, fie prin promovarea antreprenorilor români în lumea araba, având ca scop primordial dezvoltarea economică și inovarea mediului de afaceri român prin implementarea beneficiilor aduse de investițiile Halal. Am un interes particular și pentru proiectele sustenabile care creează un impact pozitiv pentru societate, întrucât acestea sunt în perfectă sincronizare cu principiile islamice”, a precizat avocatul.

Despre promovarea antreprenoriatului Halal, facilitarea accesului către piața de desfacere araba și atragerea de investiții islamice către proiecte românești compatibile cu Shariah Law, în analiza publicată mai jos sub semnătura **Casianeii Dușa**.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Despre ce înseamna investiția Halal și care sunt avantajele

Investiția islamică (*Halal*) este acea investiție permisă din punct de vedere religios (musulman), spre deosebire de *Haram*, care se referă la orice act sau obiect interzis expres de *Coran* și de *Profețiile Profetului Mohammed*. Din punct de vedere economic, termenul a fost utilizat pentru a asimila economia islamică cu industria *Halal* și mai departe, cu antreprenoriatul *Halal*, în cadrul caruia activitățile de afaceri sunt compatibile cu principiile Islamului, având ca scop binele și prosperitatea societății.

Mai mult decât atât, investiția islamică are o serie de avantaje majore, printre care și: reducerea impactului produselor și serviciilor daunatoare asupra societății; aplicarea justiției și corectitudinii financiare (sistemul financiar occidental obține profit din dobânda vs. sistemul islamic deschide calea pentru împărțirea profitului/pierderii și a riscului implicat într-o manieră proporțională); încurajarea stabilității în investiții prin reducerea riscului; accelerarea dezvoltării economice.

România nu este străina de conceptul *Halal* care s-a cristalizat notabil în ultimii ani prin intermediul producătorilor de carne *Halal*, considerată cea mai curată din lume, datorită modului de procesare prin eliminarea integrală a sângelui din carcasa. Mai mult decât atât, anumite entități specializate din țara noastră sunt acreditate pentru a emite certificarea *Halal* pentru produse alimentare, farmaceutice și cosmetice, atestând că acestea nu conțin elemente interzise de legea islamică. Principalul beneficiu al acestei certificări este că vine în întâmpinarea cererii ridicate de produse *Halal* la nivel local și internațional, garantând totodată consumatorii musulmani de respectarea religiei de care aparțin și facilitând accesul producătorilor români la piețele de desfacere islamice.

Criteriile pe care trebuie să le îndeplinească o investiție pentru a fi considerată Halal

Scopul definitoriu al investițiilor “*Shariah compliant*” este obținerea de beneficii pecuniare prin plasarea fondurilor în companii care respectă principiile islamice și sunt conforme standardelor *Halal*. Aceasta conformitate face obiectul unei proceduri complexe de screening, din care voi surprinde aspectele cheie.

Dobânda (denumită în araba, “*riba*”) este interzisă în operațiunile de împrumut derulate conform *Islamic Banking*. Aceasta interdicție este strâns legată de principiul evitării speculației (*Gharar*), incertitudinii și a lipsei de control asupra rezultatului tranzacției. Mai mult decât atât, în ce privește împărțirea câștigurilor și pierderilor, trebuie să

existe o proporționalitate cu riscul, factorul arbitrar fiind exclus.

Din punct de vedere al finanțării, este important de menționat ca aceasta trebuie să aibă caracter material, respectiv să vizeze active efective (factorul imaterial fiind exclus). De asemenea, venitul considerat impur, mai precis „*non-Shariah compliant*” se încadrează, de regula, în limita de 5% din total, iar raportul dintre datorie și capital nu poate depăși 33%, mai precis operațiunile pot fi finanțate cu până la 1/3 din fondurile asociaților.

În ce privește bunurile care se pot tranzacționa, Shariah interzice implicarea în afaceri cu caracter imoral sau comerțul cu produse interzise (potrivit Shariah, sunt interzise alcoolul, tutunul, carnea de porc, industria de divertisment pentru adulți, jocurile de noroc, armele).

Relația dintre finanțator și antreprenor trebuie să fie una bazată pe parteneriat, mai degrabă decât una creditor-debitor în care presiunea s-ar pune pe partea care trebuie să returneze banii.

„Scopul primordial ce stă la baza **Romanian Arab Investments House** este acela de a conecta antreprenorii români și arabi din punct de vedere juridic și de business prin crearea unui limbaj comun multi-cultural și multi-jurisdicțional pentru identificarea intereselor comune, generarea de oportunități de dezvoltare în România și Orientul Mijlociu, precum și consolidarea unui mediu sustenabil româno-musulman. Cu toate că relațiile de afaceri româno-arabe se pot derula și pe un mecanism convențional, este evident că aplicarea principiilor specifice investițiilor islamice, compatibile cu dreptul românesc poate face diferența și poate ridica mediul de afaceri din România la next level prin atragerea de finanțări importante către proiecte locale de interes și accelerarea oportunităților de expansiune a afacerilor în Orientul Mijlociu. Toate acestea nu ar fi posibile fără consolidarea componentei islamice.”

Citește și

[→ INTERVIU | Casiana Dușa, avocat cu practica în Dubai și specializare în „Islamic Law”, a înființat Romanian Arab Investments House pentru a sprijini comunitatea de business musulmana cu interese în România și antreprenorii români care doresc să se extindă în Orient. ”Interacțiunea între mediul de afaceri, societate și principiile islamice stabilește premisele pentru o investiție durabilă în orice jurisdicție”, spune absolventa de Drept care a aprofundat în Emirate principiile Sharia și mecanismele financiare islamice](#)

Despre Mudarabah ca mecanism de investiție

Acest tip de contract presupune un mecanism win-win în care una dintre părți se obligă să furnizeze capitalul, iar cealaltă să presteze munca, urmând ca profitul să se împartă în proporția agreeată. Pierderea financiară este suportată doar de investitor, în timp ce antreprenorul (care a prestat munca) nu va primi nicio remunerație în schimbul muncii, pierderea constând în timpul său. *Mudarabah*, ca tehnica de finanțare adoptată de bancile islamice, este contractul în care capitalul este asigurat de banca în timp ce afacerea este administrată de cealaltă parte (împrumutatul).

Investiția bazată pe acest mecanism se pretează situațiilor în care un antreprenor derulează un proiect sigur, având la bază know-how solid și forța de muncă, necesitând resurse financiare, dar nu și implicare din partea

investitorului ori intervenirea acestuia în management. Practic, furnizorul de capital beneficiaza de expertiza și abilitățile antreprenorului, iar acesta din urma obține beneficii din capitalul investit.

Mudarabah poate fi un model de success pentru promovarea proiectelor românești cu potențial, construite pe baza unui know-how solid, având resurse importante de management și forța de munca, dar care au nevoie de susținere financiară în schimbul careia vor ceda o parte din profit.

Musharakah ca mecanism de investiție

Acest tip de contract se aseamăna mecanismului joint-venture, reflectând ideea de parteneriat ce are la baza munca și capitalul pus laolaltă de părți, în timp ce profitul și pierderile se împart raportat la contribuție. Spre deosebire de *Mudarabah*, toate părțile contribuie financiar și pot participa la management. În Islam, principiul ca nu poți pierde ce nu ai (mai bine zis, cu ce nu ai contribuit) este mult mai accentuat decât în alte culturi și jurisdicții, de aici și proporționalitatea dintre pierdere și contribuția la capital.

Astfel, cu toate că vom regăsi în lumea afacerilor convențională din Orientul Mijlociu celebrele Acorduri dintre asociați care prevăd alte proporții de împărțire a profitului și pierderii, diferite de participarea la capital, este important de reținut că aceste prevederi nu sunt compatibile de principiu cu Shariah.

Există două variații ale *Musharakah*, respectiv *Permanent Musharakah* și *Diminishing Musharakah*. În bankingul islamic, *Permanent Musharakah* este acel mecanism folosit la proiecte long-term, în care banca/finanțatorul participă la capitalul unui proiect și primește o parte din profit pro-rata. Pe de altă parte, la *Diminishing Musharakah*, se permite participarea la capital și împărțirea profitului pro-rata, dar se facilitează și o schemă prin care participarea bancii/finanțatorului se reduce proporțional în timp până la transferul total către antreprenor. De exemplu, *Diminishing Musharakah* funcționează foarte bine în realitate la operațiuni precum achiziții imobiliare de case și terenuri, renovări de imobile și construcții, cazuri în care proprietatea revine gradual părții care primește finanțarea. De asemenea, mecanismul se regăsește și în alte domenii, esența fiind aceea că implicarea finanțatorului în proiect este direct proporțională cu nivelul debitului / sumei plasate și invers proporțională cu randamentul investiției (cu cât randamentul este mai mare, cu atât investiția se recuperează mai repede și controlul scade).

La nivelul dreptului românesc, un astfel de mecanism poate avea o varietate de aplicări în funcție de domeniu și de proiect. De exemplu, în domeniul imobiliar, proprietatea pe cote-părți poate fi o soluție, fiecare cota făcând obiectul unei promisiuni de vânzare ce se va perfectă la anumite date sub condiția suspensivă a recuperării unui anumit procent din investiție. În situația unui aport la capitalul social al unei companii, se poate construi un plan de exit în funcție de atingerea unor praguri ale profitului și ale randamentului investiției astfel plasate.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Proiecte concrete

În urma cu aproximativ 6 ani, în timp ce îmi desfășuram activitatea în DIFC – Dubai International Financial Center, am avut oportunitatea de a fi contactată de un investitor care pusese bazele unui proiect de aproximativ 23 M Euro, având ca obiect dezvoltarea unei ferme Halal în România. Având la baza respectul deplin pentru religia islamică și Ummah (comunitatea musulmană) și având în vedere potențialul agricol al României și al vecinătăților acesteia, proiectul viza întregul lanț comercial, acoperind practic achiziționarea animalelor, procesarea și comercializarea carnii Halal (vita, oaie, pasare). De asemenea, investiția viza două subsidiare, respectiv ferma propriu-zisă (unde să se păstreze animalele) și un parc industrial (cu abator, linii de prelucrare, ambalare, depozitare la rece și facilitare transport maritim). Partea financiară a acestui proiect de anvergură a fost coordonată de un nume renumit în domeniu, respectiv de specialistul financiar Eugen Razvan Popa, cu care colaborez și în prezent.

Un alt proiect pe care îl derulez în cursul acestui an vizează expansiunea în Dubai a grupului american HOLT, lider mondial în ospitalitatea de lux, cu prezența în locații importante de pe glob, inclusiv în SUA, Mexic și România. Prin strategia de piață pe care am creionat-o, dorim să lansăm un proiect unic care să atragă investitori importanți atât prin calitatea superioară a serviciilor, cât și prin componentele Shariah compliant pe care le implementăm în planul de afaceri. Din motive de confidențialitate, mă voi limita la a preciza faptul că modelul investițional pe care îl propunem este Halal, inspirat din Musharakah, iar partenerii de afaceri pe care îi vizăm fac parte din categoria investitorilor profesioniști cu o bună reputație în mediul de business imobiliar. În acest proiect, pe lângă un anumit aport financiar, HOLT va aduce forța de muncă, know-how-ul internațional la cele mai înalte standarde, precum și supervizarea / gestionarea proprietăților ca vacation home rental, modelul operațional fiind deja testat cu succes în alte țări de peste 8 ani.

Despre demersurile derulate în perioada următoare

În perioada următoare, intenționez să susțin afacerile locale fie prin atragerea de investiții din Orientul Mijlociu, fie prin promovarea antreprenorilor români în lumea araba, având ca scop primordial dezvoltarea economică și inovarea mediului de afaceri român prin implementarea beneficiilor aduse de investițiile Halal. Am un interes particular și pentru proiectele sustenabile care creează un impact pozitiv pentru societate, întrucât acestea sunt în perfectă sincronizare cu principiile islamice.

Deschiderea unei noi piețe și dezvoltarea unei afaceri într-o jurisdicție străină, cu un puternic specific religios și cultural, necesită un know-how adecvat care să transforme planul de afaceri într-un business de succes. Tocmai de aceea, este imperios necesară întreprinderea mentalității occidentale cu cea orientală, pentru ca în final să se genereze un limbaj comun care poate sta la baza import-exportului între România și Emiratele Arabe Unite, precum și derulării afacerilor de succes între antreprenorii din aceste țări.

Casiana Dușa, avocat cu recunoaștere internațională specializat în Islamic Law

Casiana Dușa este avocat senior specializat în consultanța de business în România și în Orientul Mijlociu, certificată în drept islamic, cu o experiență de peste 12 ani în proiecte vizând preponderent internaționalizarea afacerilor și investițiile străine în jurisdicțiile de competență, finanțări internaționale, tranzacții și dispute imobiliare, spețe corporative, comerț internațional și contracte de agenție/distribuție.

Recunoaștere internațională

Casiana face parte din grupul din experți intervievați de publicația londoneză Crescent Leaders care celebrează excelența în abordarea și promovarea investițiilor în lumea musulmană.

Experiența relevantă

- Dubai International Financial Center – Avocat asociat și consultant de business, drept emiratez și investiții straine;
- Romanian Arab Investments House – Fondator;
- Cristofor Vladu și Asociații – Colaborator senior, investiții straine și consultanța de business;
- Cabinet de avocat Dusa A. Casiana – Partener fondator;
- Universitatea Leiden – Pro-bono Mentor.

Organizații

- Dubai Chamber – Dubai Business Women Council,
- GIIIF – Forumul global de investiții islamice de impact.

Educație și formare

- LLM în Arbitraj comercial internațional – Universitatea din Stockholm;
- Diploma de licență – Facultatea de Drept, Universitatea din București.

Certificari

- Certificat în ICC Arbitration și INCOTERMS – ICC, Camera Internațională de Comerț;
- Certificat în Drept internațional privat – Academia de drept internațional de la Haga;
- Diploma în Islamic Finance – CIMA Dubai;
- Certificat în drept comercial islamic – CIMA Dubai;
- Certificat în drept contractual – Universitatea Harvard;
- Certificat în drept internațional – Universitatea din Leiden;
- Diploma Magna cum Laude în Business & Administration – British Academy.

Informații de contact

e-mail: casiana.dusa@islamicbusinessromania.com

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)