

*Мингалин М.Г. (РИИ, Казань)*

## ПАРТНЕРСКИЙ БАНКИНГ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Аннотация:** В данной статье исследуются проблемы замены процентных денег на комплексный финансовый механизм.

**Ключевые слова:** доли прибылей и убытков, альтернативные исламские инструменты, структура капитала, продажа активов в рассрочку, комплексный финансовый механизм, доступ к денежным средствам, предприятие в форме партнерства, распределение рисков.

### **Partnership banking: theory and practice**

**Abstract:** This article examines the problem of replacing interest money on the complex financial mechanism.

**Key words:** PLS (profit and losses share), alternative Islamic instruments, capital structure, sale of assets in installments, a comprehensive financial mechanism; access cash, the company in the form of a partnership, risk allocation.

Внедрение эффективной финансовой системы свободной от рибы является одним из основных целей исламской экономики.

Тем не менее, сохраняется ряд практических трудностей и ограничений в использовании модели финансирования на принципах распределения прибылей и убытков.

Ряд мусульманских ученых, для повышения притока средств в исламские банки, предлагают внедрить инструменты выкупаемого PLS (profit and losses share – доли прибылей и убытков)

(погашаемые финансовые инструменты), что так же будет способствовать самофинансированию, и таким образом, ограничить воздействие на предприятия процентных отношений и свести их к минимальному уровню.

Тем не менее, фикх академия Организации Исламское Сообщество (ОИС), в ряде встреч, попросила исламские банки воздержаться от участия в капитале таких компаний, которые формировали свои активы / пассивы своих балансов на базе заемных средств.

Запрет на участие капитала в этих предприятиях имеет важное экономическое последствие: многие инвесторы должны вывести свои существующие средства от зависимости заемного капитала.

В рамках действия шариахских законов, продолжающиеся усилия по реструктуризации капитала можно разделить на две группы:

Первая группа усилий связана с исследованием возможности там, где существуют долги конкретных фирм, могут быть заменены альтернативными исламскими инструментами. После того, как структура капитала очищается от рибха, инвесторы могут участвовать в капитале таких предприятий.

Решающими условиями

успеха этих усилий являются:

а) готовность руководства предприятия заменить существующие долги исламскими приемлемыми формами,

б) наличие исламских альтернатив после того, как капитал со временем заменяется соответствующим содержанием.

Готова ли типичная фирма заменить существующие на основе процентов долги, на возможные исламские альтернативы? Проблема упирается в наличные деньги, которыми фирма может оплатить свои долги. В связи с этим, продолжают усиливаться усилия, чтобы обратиться к некоторым возможным финансовым механизмам. Денежные средства могут быть предоставлены исламскими финансистами, купив часть активов в счет оплаты задолженности предприятия, либо продать их обратно в рассрочку, или лизинг, предлагая, себя в роли партнера предприятия. Кроме того, компания сэкономит нераспределенную прибыль для удовлетворения тех потребностей, которые в противном случае пошли бы на оплату долгов. Эти денежные средства предприятия могут увеличить их собственный капитал.

Основными вопросами для обсуждения также могут быть:

– Почему, в первую очередь, процент входит в струк-

туру капитала предприятий?

– Как избежать процента на стадии создания компании?

– Как дать предприятиям расти без уплаты процента?

Для того, чтобы эффективно заменить процент, Исламская экономика нуждается во всеобъемлющем механизме финансирования. Отсутствие такого механизма, даже если структура капитала предприятия очищена от процентов, в долгосрочном плане поддержание такой структуры капитала может оказаться невозможным.

С другой стороны, если будет разработан всесторонний Исламский финансовый механизм, то не только проникновение процента в капитал предприятий может быть предотвращено, но и существующие предприятия могут быть способны заменить их исламским финансированием в большем масштабе.

В самом начале, комплексное финансирование может быть определено в качестве механизма, который обеспечивает денежную финансовую поддержку предприятий, но остается нейтральным по отношению к структуре собственности в более долгосрочной перспективе. Актуальность такого механизма для Исламской экономики, заключается в необходимости тонкого отделения и дифференциации

между режимом финансов и комплексным финансовым механизмом.

Участие в прибылях и продажа в рассрочку являются двумя основными принципами исламского финансирования. Продажа в рассрочку (на самом деле, покупка в рассрочку, которая использует механизм наценки) и лизинг (на самом деле найма, который использует механизм аренды), Мудароба и т.д., являются примерами режимов финансов по принципам исламского финансирования.

Кроме того, можно также финансировать, например, строительство дома на одном участке на средства, полученные от продажи другого участка (если обладаете дополнительным участком). Аналогичным образом, можно финансировать одну часть вашего предприятия, приняв к участию новых партнеров после продажи своей доли участия в виде акций. Продажа участка или части компании, является простой продажей, тем не менее, обе продажи выступают как способы финансирования.

Найм, покупка в рассрочку и частичная продажа активов, все они принадлежат к Мударобе и т.д., служат для финансирования, но, ни один из них не может функционировать в качестве комплексного меха-

низма финансирования, потому что, они связаны только с приобретением оборудования или других активов. Если компания нуждается в денежных средствах для покупки или найма, сам денежный взнос не служит для непосредственного удовлетворения таких требований. Но, с другой стороны, если деньги поступают в предприятие, чтобы приобрести необходимое оборудование, механизм мудараба и механизм мушарака предъявляют непосредственные денежные требования к компании. Оба по существу приводят к изменению структуры собственности предприятия.

Таким образом, предприятия, которые нуждаются в наличных деньгах, но, на данный момент, не желают изменять свою структуру собственности, им трудно будет пойти на уступку своих активов.

Выбор предприятия относительно механизма финансирования, как ожидается, будет осуществляться на основании трех основных соображений:

а) приобретение, или доступ к оборудованию предприятия, (мушарака)

б) прямое регулирование денежного оборота предприятия

г) разделение финансовых решений от решений, связанных с

владением и невмешательством механизма финанси-

рования в структуру собственности предприятия (мудараба).

Комплексный механизм финансирования отвечает всем трем требованиям одновременно.

Комплексный механизм финансирования:

1. беспроцентное финансирование, что соответствует исламской экономике;

2. рассрочка покупки и лизинг косвенно играют важную роль для регулирования денежного оборота средств (в смысле их высвобождения), которые могут быть использованы на приобретение активов.

Исламский комплексный механизм финансирования имеет следующие преимущества:

а) этот механизм, который сам по себе является производным от принципа финансирования и принципа предпринимательства,

б) он всегда доступен в виде денежных средств,

г) он не мешает организационной структуре предприятия,

д) активы остаются в собственности предприятия,

е) он в целом способен заменить все другие формы финансирования предприятия,

ж) в долгосрочной перспективе он не приводит к изменению структуры собственности предприятия.

Большинство исламских ре-

жимов финансирования имеет двойное назначение: форму финансирования и форму предпринимательства. На самом деле, в своем первоначальном виде, в Мудароба, Мушарака, музарага, мусака и истисна доминируют характеристики предприятий или компаний больше, чем их характеристики, как способы финансирования.

Действительно, Мудароба и Мушарака призваны преодолеть трудности, связанные с финансированием.

Благочестивая Хадиджа (р.г.) нуждалась в честном управлении своего имущества. Мухаммад (мир ему) был приближен к управлению этим имуществом через Мудароба предприятия. Дело в том, что Мудароба был инициирован в качестве предприятия для управления имуществом, а не финансирование недостающих денежных средств. Но это предприятие, финансирует использование предпринимательских талантов Мухаммада (мир ему). Это, естественно, означает, что Мудароба неизбежно ведет к созданию предприятия.

Люди нуждаются не в деньгах как таковых, а в предоставлении имущества с отсрочкой платежа для финансирования предприятия, и только в этом смысле деньги актуальны.

Для комплексного финансо-

вого механизма предоставления денежных средств среди исламских форм предприятий, только первые четыре меры остаются актуальными. Каждый раз, когда требуется больше средств, требуется установление новой формы предприятия.

В большинстве вышеуказанных форм предприятий требуется управление, как трудовыми ресурсами, так и финансовыми активами. В самом деле, предприятие является результатом интеграции и сочетания человеческих и финансовых ресурсов. Таким образом, после объединения материальных средств один цикл, а именно создание предприятия будет завершен, но, еще одним важным циклом является необходимость их дальнейшего финансирования. Разница между этими двумя циклами имеет решающее значение. В первом случае, создание нового предприятия, в другом – уже функционирующее предприятие.

Рассмотрим все современные формы предприятий.

Во-первых, является ли индивидуальный предприниматель, товарищество или акционерное общество, и все другие предприятия, нуждающимися в тех или иных ресурсах при их создании?

Во-вторых, с их созданием потребность в финансирова-

нии не прекращается.

Например, собственная прибыль и банковские займы могут быть основными источниками финансирования предприятия.

Предпринимательство, партнерство также может в этом участвовать. В дополнение можно продать свой долг как инструмент финансирования. Акционерное общество может продать часть обыкновенных акций, или прибегнуть к продаже квази-долга, таких как привилегированные акции. В любом случае, мы не можем думать об одной форме предприятия, что, например, только партнерство служит режиму исламского финансирования, но служит и для других форм, например, для индивидуального предпринимательства.

Когда Мудароба или Мушарака компания создана, вопрос о его финансировании сохраняется. В наиболее общем виде традиционного Мудароба – совершается одна сделка и дифференциации между двумя циклами финансирования не требуется. Но, если Мудароба или Мушарака предприятие рассматривается в долгосрочной перспективе, например, в форме партнерства, совместного предприятия, акционерного общества, паевого инвестиционного фонда, ИБР и т.д., разница между этими

двумя циклами становится очевидным.

Долгосрочные Мудароба и Мушарака компании сами нуждаются в финансировании. Кроме того, индивидуальное предпринимательство и Мудароба – две разные формы предприятия, и мы не должны ожидать, что какое-либо одно из этих предприятий, будет служить в качестве механизма финансирования для другого предприятия.

Предположим, после одного года работы, предприятие нуждается в большем количестве средств, для расширения. Что можно использовать: Мудароба или Мушарака для привлечения дополнительных средств? И то и другое.

Важно учесть следующие условия.

Во-первых, предприятие, требующее больше средств, может потратить их внутри предприятия (предприятия, находящегося в подчинении), которые могут финансироваться новой Мудароба.

Во-вторых, если средства нужны для расширения и бизнес не может определить доли новых мударибов или мушариков, предприятие должно признать их новыми партнерами, проведя эмиссию ценных бумаг. К тому же механизм этот подходит только для тех предприятий, которые готовы изменить свою структуру соб-

ственности. Исламская экономика рассчитывает на эти предприятия, которые нуждаются в средствах, но по многим причинам не готовы изменить в долгосрочной перспективе свою структуру собственности. Как оценить потребности в финансировании таких предприятий? Ограничения для Мудараба и Мушарака для удовлетворения потребности этих предприятий должны сохраняться, так как они являются в основном деловыми партнерами банков. Опять же, практически не существует в исламском банкинге практики распределения прибыли, что также увеличивает связанные с этим трудности.

Мусульманский предпринимательский класс только зарождается. Технологический прогресс, приведший к росту экономики, сделал ее зависимой от предпринимательского риска. Недавние исследования по исламской экономике справедливо подняли вопрос о продвижении таких качеств через развитие малых предприятий.

На частного предпринимателя падают все риски предприятия.

Риски банкротства преследуют предпринимателя с самого начала бизнеса. Предприниматели, по сути, не могут позволить себе ни каких инициатив. Участие капитала же позволит распределить риски

предприятия, тем самым поощрять предпринимательство.

Само распределение рисков в интересах всей финансово-экономической системы. В связи с этим, наиболее эффективным механизмом будет переложение ответственности за сохранение собственности на предпринимателя.

Смысл этого механизма заключается в постепенном выводе финансиста (банкира) из Проекта путем возврата своих средств. Это также освобождает финансовые средства для поддержки других проектов. Это, тем не менее, предполагает обратный выкуп активов.

А когда предприятие вырастает, оно начинает продавать акции, расти в размерах, оно постепенно станет единственным предпринимателем – собственником.

Индивидуальное предпринимательство, как правило, представлено одним человеком. Как правило, это предприятие создается либо за счет заемных средств, либо за счет сэкономленных средств владельца. В любом случае вся ответственность за предприятие лежит на владельце. Некоторые из этих предприятий фактически умирают в самом начале их бизнеса, некоторые после достижения зрелости достигают уровня корпорации разных размеров.

Эти предприятия результат

эффективного продуктивного участия предпринимателей, особенно в столицах. Будучи владельцами, они могут быть даже эффективнее корпораций, так как основные нововведения осуществляются ими.

Существование индивидуальных предпринимателей в крупном масштабе, само по себе свидетельствует о том, что некоторые самостоятельные владельцы этих предприятий предпочитают типичную структуру собственности. Как индивидуальные предприниматели они не хотели бы присоединиться к другим предприятиям, и они не могут использовать Мушарака или Мудараба. Даже если мобилизовать средства на выдачи общественных заказов, они не могут сделать это по причине их малых размеров. К тому же, относительная стоимость заказов гораздо выше для мелких предприятий по сравнению с крупными фирмами, производящими относительно конкурентоспособную продукцию. Так же надо учитывать доступность соответствующих форм финансирования. Кроме того, рыночная ставка доходности капитала так же высокая.

Поэтому структура капитала является важным фактором для перерастания этих малых предприятий в акционерные

общества.

Структура капитала этих предприятий может содержать долг как естественный результат нехватки внутренних ресурсов для финансирования создания предприятия или его расширения. Но, так как они принадлежат лишь одному человеку, по определению, структура капитала таких фирм не должна содержать внешние средства, такие как Мудараба, Мушарака, или выпуск обыкновенных акций. Иными словами, из-за их типичной структуры собственности, эти предприятия не могли извлечь выгоду из традиционных исламских режимов участия в финансировании или от долевого финансирования. Это следует рассматривать как универсальный, а не локализованный феномен. Следовательно, в случае отсутствия приемлемого комплексного механизма финансирования, эти предприятия сталкиваются с серьезными финансовыми ограничениями по сравнению с предприятиями, которые могут использовать процентные займы. Из-за отсутствия комплексных исламских финансов, предприятия, которые используют процентные кредиты находятся в относительно выгодном положении по сравнению с теми, которые избегают рибха. После создания корпораций на основе процента, есте-



ственно эти корпорации стали равнодушны к исламским запретам процента. Вы не можете просто попросить предприятия пожертвовать своей собственностью, даже если они нуждаются в финансовой поддержке.

Правильный подход, по нашему мнению, заключается в том, чтобы развить схему допустимой финансовой поддержки, которые также могут быть совместимы с универсальной для этих предприятий

форм структуры капитала. Одной из проблем является удовлетворение потребностей в денежных средствах на основе долевого участия, но в то же время, без изменения структуры предприятия. Таким образом, необходимы концептуальные усилия, а также институциональные механизмы для обеспечения такого механизма финансирования с прицелом на запрет процента.