

СПЕЦИФИКА УЧАСТИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ: ОПЫТ СТРАН ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

Тайяш Бандар Фахад,
магистрант Института социально-
гуманитарного образования
ФГБОУ ВО «Московский
педагогический
государственный университет»

Научный руководитель:
Игумнов О.А., к.п.н., доцент, доцент
кафедры экономической теории и
менеджмента Института социально-
гуманитарного образования ФГБОУ ВО
«Московский педагогический
государственный университет»

Аннотация. В статье рассматривается специфика участия исламских финансовых институтов в финансировании инновационных программ на основе анализа опыта стран Персидского залива.

Ключевые слова: исламские финансовые институты, инновации, финансирование.

THE SPECIFICS OF THE PARTICIPATION OF ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE FINANCING OF INNOVATIVE PROGRAMS: THE EXPERIENCE OF THE PERSIAN GULF COUNTRIES

Tayash Bandar Fahad,
Master's student at the Institute of Social
and Humanitarian Education
Moscow Pedagogical
State University

Scientific Supervisor:

Igumnov O.A., PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Management of the Institute of Social and Humanitarian Education of the Moscow Pedagogical State University

Annotation. The article examines the specifics of the participation of Islamic financial institutions in the financing of innovative programs based on the analysis of the experience of the Persian Gulf countries.

Keywords: Islamic financial institutions, innovations, financing.

Финансовые институты в странах Персидского залива значительно развились за последние пару десятилетий. Развитие банковского и фондового рынков поддерживалось сочетанием оживлённой экономической активности, быстрорастущего исламского финансового сектора и реформ финансового сектора. В результате финансовые системы углубились, и в целом уровень финансового развития сопоставим с развивающимися рынками. Однако он по-прежнему отстает от стран с развитой экономикой и, за исключением Саудовской Аравии, кажется ниже, чем можно было бы ожидать с учетом основных экономических показателей, таких как уровни доходов.

Финансовое развитие в странах Персидского залива в значительной степени зависит от банков, в то время как рынки долговых обязательств и небанковские финансовые учреждения менее развиты, а доступ к рынкам ценных бумаг ограничен. Небанковские финансовые учреждения – пенсионные фонды, финансовые компании, управляющие активами и страховые компании – занимают незначительную долю. Рынки внутреннего долга развиты недостаточно. Хотя фондовые рынки кажутся хорошо развитыми в зависимости от размера рынка, на них доминируют несколько крупных (и часто государственных) компаний.

Страны залива добились прогресса в обеспечении доступности финансовых услуг, но в некоторых важных областях остаются пробелы. Доступ к финансированию для малых и средних предприятий, женщин и молодежи, в частности, кажется относительно низким. Это может частично отражать социальные нормы, низкий уровень участия женщин на рынке труда и в частном секторе, а также высокий уровень безработицы среди молодежи. Дальнейшее финансовое развитие и интеграция, вероятно, будут связаны с более сильным экономическим ростом в странах ССАГПЗ¹. Хотя эмпирические оценки, представленные в документе, связаны с неопределенностью, дальнейший прогресс в области финансового развития и / или интеграции, вероятно, будет идти рука об руку с более сильным ростом. Однако выгоды для роста, вероятно, будут различаться в разных странах в зависимости от текущего уровня финансового развития и интеграции.

Чтобы реализовать эти преимущества роста, необходимы реформы по расширению доступа к финансированию. Устранение институциональных недостатков и стимулирование конкуренции в финансовом секторе поможет расширить доступ к финансам. Реформы для повышения финансовой грамотности и совершенствования структур управления и системы банкротства имеют решающее значение. Другие реформы, поощряющие занятость женщин и молодежи, а также использование новых технологий в финансах, также кажутся многообещающими.

Дополнительные реформы, способствующие финансовому развитию, должны быть сосредоточены на развитии долговых рынков и повышении доступности фондовых рынков для большего числа компаний и инвесторов. Для роста внутренних долговых рынков официальным органам следует разработать кривую доходности правительства, стремиться к увеличению рыночной ликвидности за счет торговли на вторичном рынке и гарантировать, что требования к частному выпуску не являются обременительными. Реформы

¹Пономарева А. Мусульмане Европы: прогрессирующий фактор страха // Индекс безопасности. 2007. № 3. С. 61-79.

фондового рынка должны быть направлены на усиление корпоративного управления и защиты инвесторов, снятие ограничений на иностранную собственность и поощрение конкуренции на финансовых рынках. Последнее также поможет развитию небанковских финансовых организаций.

Активная экономическая активность, подпитываемая крупными поступлениями от углеводородов и обильной ликвидностью, а также стремительный рост исламского финансирования стимулировали рост кредитования и помогли укрепить финансовые позиции банков за последние два десятилетия. Волна реформ, направленных на модернизацию основ политики финансовой стабильности и сетей финансовой безопасности, вместе с улучшением банковского надзора также помогла повысить устойчивость банковского сектора и улучшить балансы банков. Реформы финансового рынка были сосредоточены на укреплении системы регулирования и надзора на фондовом рынке, усилении корпоративного управления и ослаблении ограничений на иностранные инвестиции.

Важный вопрос заключается в том, могут ли реформы способствовать дополнительному финансовому развитию и интеграции, а также способствовать более высокому, более диверсифицированному и инклюзивному росту в странах Персидского залива. Снижение цен на нефть в 2014 году подчеркнуло важность реформ, направленных на то, чтобы переключить двигатель роста с государственного на частный сектор, стимулировать инвестиции от капиталоемких добывающих отраслей и способствовать найму граждан в частном секторе. На этом фоне реформы финансового сектора могут сыграть решающую роль.

Финансовые учреждения ССАГПЗ являются крупными, и в них преобладают банки. При совокупных активах около 2,9 трлн долларов (около 196 процентов ВВП) по отношению к ВВП, они несколько больше, чем в среднем по группе крупных стран с формирующимся рынком, хотя и значительно меньше, чем финансовые учреждения в США и Японии. В то время как доля небанковских финансовых организаций (НБФО) в активах

финансовых организаций стран Персидского залива составляет около 20 процентов, что в целом соответствует среднему показателю развивающихся стран, она намного ниже, чем в США и Японии.

Будучи относительно небольшими, НБФО за последнее десятилетие продемонстрировали более быстрый рост, чем банковский сектор. Средний рост финансовых институтов стран Персидского залива составлял около 8,5% (год к году) в течение 2010-2019 гг. (по которым обычно имеются данные как по банковским, так и небанковским финансовым организациям). Однако рост НФКУ в среднем составлял около 10,7% в год по сравнению с примерно 7,8% для банковской системы.

Предприятие с ограниченными собственными финансовыми ресурсами часто использует иностранные средства. Таким образом, это увеличивает возможности собственного развития. Решения, принимаемые компанией, не определяются состоянием собственных денежных средств. При оценке возможностей финансирования тех или иных решений также принимается во внимание наличие денежных средств у других хозяйствующих субъектов. Часто определенные решения принимаются еще и из-за наличия дешевых внешних средств. Такая модель финансирования современных предприятий распространена. Это создает возможности для активизации процессов развития многих компаний. Хозяйствующему субъекту не нужно ждать с принятием множества решений, пока у него не будет достаточно собственных средств.

В условиях жесткой конкуренции такое ожидание может привести к уходу с рынка. Определенные решения, связанные с продуктом, его продвижением и улучшением качества, нельзя откладывать надолго. Во многих случаях это может означать потерю покупателей. Возможность использования внешних средств позволяет сохранить достигнутые рыночные позиции или улучшить их. Однако перспективное финансирование связано со значительно более высоким финансовым риском по сравнению с предыдущей моделью.

Заемные деньги предприятие должно не только вернуть в согласованный срок, но и обязано уплатить определенные проценты, источником которых является экономический излишек (прибыль), полученный от осуществляемой хозяйственной деятельности. Если принимаются неправильные решения или их эффективность ниже (по сравнению с ожидаемым уровнем), достигнутый экономический профицит может оказаться недостаточным для финансирования процентов. Часто может оказаться, что невозможно полностью возместить расходы, понесенные в связи с производственными или инвестиционными решениями. Финансовый провал не освобождает хозяйствующий субъект от обязанности погашать полученные кредиты, займы и уплату согласованных процентов. В таких ситуациях возникшая задолженность может ускорить банкротство предприятия.

В перспективной модели самофинансирования очень легко перейти границу так называемого «надежного долга», тем более, что такую границу сложно четко определить. Это зависит от многих факторов, которые имеют разный вес для разных компаний. Таким образом, руководство компании может легко потерять контроль над финансовыми процессами. Чрезмерное привлечение иностранного капитала создает проблемы с его своевременным обслуживанием. Проходят договорные сроки оплаты, после чего провайдеры иностранного капитала начинают взимать штрафы за просроченные платежи. Они увеличивают задолженность и усугубляют проблемы с платежами. Предприятия не могут получить новые ссуды для погашения старых долгов. Предприятие становится ненадежным партнером.

В настоящее время инвестиционный ландшафт Саудовской Аравии переживает фазу изменений и, в некоторой степени, ослабления регуляторных ограничений в результате Саудовской концепции 2030 года. Закон об иностранных инвестициях (изданный в 2000 году) регулирует иностранные инвестиции в Королевстве Саудовская Аравия. В том же году Правительством

было создано Главное инвестиционное управление Саудовской Аравии (SAGIA) для контроля за развитием бизнеса в Саудовской Аравии¹.

Он был создан для оказания помощи в предоставлении сложных и быстрых инвестиционных приложений, регистрации компаний и организации бизнеса в Саудовской Аравии. Стимул был двойным:

1. Нормативный стимул: Правительство ввело существенные регуляторные стимулы наряду с новым Законом об иностранных инвестициях, который включает передачу и распределение акций компаний между акционерами, прямое владение имуществом для компании, зарегистрированной наряду с распределением места жительства и сотрудников, ускоренное развитие бизнеса в Саудовской Аравии и др.

2. Финансовый стимул. Финансовые стимулы правительства включают выгоды от соглашений об обеспечении, касающихся налогообложения и инвестиций с другими странами, тарифы на коммунальные услуги на конкурентном уровне для отраслей, включая воду, землю и электроэнергию, перенос убытков на предстоящие годы в отношении налогов и т. Д.

Уместно отметить, что могут применяться суровые уголовные и административные санкции, если предпринятые действия противоречат Закону об иностранных инвестициях, и такие нарушения ставят под угрозу вероятность будущих инвестиций и создания компании в Саудовской Аравии.

Форма создания компании в Саудовской Аравии, наиболее востребованная иностранными инвесторами, - это ООО. Как уже упоминалось выше, иностранные организации, желающие открыть бизнес в Саудовской Аравии, обязательно должны получить лицензию на иностранные инвестиции от SAGIA. Процесс подачи заявки варьируется в зависимости от типа бизнеса, которым предприятие желает заниматься, и в совокупности это также зависит от времени, которое занимает заявитель, чтобы собрать документацию для этого же.

¹URL:https://www.businesslink.sa/en/?gclid=CjwKCAjwi_b3BRAGEiwAemPNU8w10hIFRA-1o496hSAiHVrFGncJ_U0irwPT1-s3q1Q2oQZGAqMGcRoCPXEQAyD_BwE

Временами, в зависимости от характера деятельности, требуются определенные разрешения от других властей Саудовской Аравии, и по той же причине сроки могут продлиться дольше. Компания также должна продемонстрировать минимум проверенных аудиторских счетов за год, следовательно, эта возможность использования «транспортного средства специального назначения (SPV)» в процессе создания компании в Саудовской Аравии относительно ограничена.

Говоря о деятельности, осуществляемой компанией, существует Отрицательный список, который включает в себя список, который полностью запрещает иностранные инвестиции. Они включают, но не ограничиваются¹:

производством военной техники, униформы или приборов

следственными и охранными службами;

инвестициями в недвижимость;

бурением, добычей и разведкой нефти;

рыболовством;

услугами по трудоустройству и подбору персонала и др.

Для деятельности, не включенной в негативный список, 100%-ное владение капиталом может быть разрешено иностранным инвесторам, которые хотят развивать бизнес в Саудовской Аравии, и то же самое зависит от того, соответствует ли он требованиям SAGIA в то время. Такие виды деятельности, как банковское дело и страхование, предписывают минимальные требования владения гражданином Саудовской Аравии.

Важно отметить, что деятельность ООО ограничивается лицензией на иностранные инвестиции, выданной SAGIA, и объектами, указанными в ее уставе. Компания с ограниченной ответственностью может действовать от своего имени во время деловых операций, а также может спонсировать иностранных сотрудников для получения вида на жительство (существенная

¹Exporting to Saudi Arabia. Advantages and challenges of exporting to Saudi Arabia. URL: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-challenges-exporting-saudi-arabia>

характеристика для организаций, которые стремятся расширить свою базу сотрудников в Саудовской Аравии)¹.

Пока лицензия находится в процессе, Министерство торговли и инвестиций вместе с SAGIA решает, каким должно быть минимальное требование к капиталу для создания компании в Саудовской Аравии. На решение вышеперечисленных органов могут повлиять предлагаемые виды деятельности и прогнозируемые расходы на первые пять лет работы с момента ее создания.

Что касается ответственности акционеров, то, вообще говоря, она ограничивается вкладом акционеров в планируемый уставный капитал ООО. В определенных ситуациях акционеры могут нести личную ответственность перед Законом о компаниях 2016 года. Примером такой ситуации является случай, когда убытки ООО составляют 50% или более его акционерного капитала, а указанное ООО продолжает торговать без соблюдения предписанных процедур. Несомненно, с введением Закона о компаниях 2016 года этого больше не происходит.

Общество с ограниченной ответственностью может иметь либо совет директоров, либо генерального директора. Но в случае, когда в компании более 20 акционеров, в ООО должен быть наблюдательный совет для мониторинга и регулирования управления советами. До тех пор, пока ООО соблюдает требования, связанные с наймом иностранного гражданина (с резидентством, iqama, в Саудовской Аравии), нет никаких строгих ограничений или ограничений в отношении назначения иностранца в качестве генерального директора лицензированного SAGIA ООО.

Обязательно, чтобы саудовская компания или филиал иностранной компании были зарегистрированы в Главном управлении по Закяту и налогу на прибыль. Для ясности, граждане ССЗ и Саудовской Аравии, являющиеся частью различных корпоративных структур в стране, облагаются Закятом,

¹Starting A Business In Saudi Arabia. URL: <https://www.sfconsultingbd.com/middle-east/saudi-arabia-foreign-company-registration-formation/starting-a-business-in-saudi-arabia/>

который является религиозным сбором по ставке 2,5 процента. Если речь идет об иностранных акционерах или партнерах, а также нерезидентах, которые ведут бизнес в Саудовской Аравии посредством создания постоянного представительства, ставка подоходного налога составляет 20 процентов с чистой прибыли (с некоторыми исключениями в таких секторах, как углеводород)¹.

Список литературы

1. Пономарева А. Мусульмане Европы: прогрессирующий фактор страха // Индекс безопасности. 2007. № 3. С. 61-79.
2. URL:
https://www.businesslink.sa/en/?gclid=CjwKCAjwi_b3BRAGEiwAemPNU8w10hIFRA-lo496hSAiHVrFGncJ_U0irwPT1-s3q1Q2oQZGAqMGcRoCPXEQAвD_BwE
3. Exporting to Saudi Arabia. Advantages and challenges of exporting to Saudi Arabia. URL: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-challenges-exporting-saudi-arabia>
4. Starting A Business In Saudi Arabia. URL: <https://www.sfconsultingbd.com/middle-east/saudi-arabia-foreign-company-registration-formation/starting-a-business-in-saudi-arabia/>
5. Advantages in Setting up a Business in Saudi Arabia. URL: <https://www.saudiarabiavisa.co.uk/blog/advantages-of-setting-up-business-in-saudi-arabia/>

¹Advantages in Setting up a Business in Saudi Arabia. URL: <https://www.saudiarabiavisa.co.uk/blog/advantages-of-setting-up-business-in-saudi-arabia/>