

Партнерское финансирование как инструмент привлечения инвестиций

Саранчина Софья Сергеевна

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

E-mail: ssarancina@gmail.com

Елкина Ольга Сергеевна 

Доктор экономических наук, профессор,

РАНХиГС, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

E-mail: elkina-os@ranepa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

исламский банкинг, партнерское финансирование, риски совместной деятельности, проблемы законодательного регулирования, использование исламского банкинга в России, эксперимент партнерского финансирования

АННОТАЦИЯ.

Исследование посвящено актуальной проблеме современной российской экономики — поиску альтернативных источников привлечения капитала. В условиях нестабильности валютных курсов, роста процентных ставок и ограниченного доступа к западным инвестициям после введения экономических санкций, российский бизнес сталкивается с высокими издержками на привлечение заемных средств. В этой связи особый интерес представляет использование исламского банкинга — системы, основанной на принципах шариата, где заемные средства предоставляются без начисления процентов (рибы). Вопрос о возможности и целесообразности использования исламского банкинга как альтернативного источника финансирования для российского бизнеса требует всестороннего анализа. Целью статьи является разработка рекомендаций по использованию исламского банкинга для привлечения заемных средств в Российские компании. Задачами исследования были: проведение анализа правового регулирования исламского банкинга в России и выявление возможных правовых рисков; оценка финансовых рисков, связанных с привлечением средств через исламские финансовые институты; анализ эффективности использования халяльных инструментов с точки зрения ликвидности и стоимости заемных средств. Результаты исследования: партнерское финансирование обладает потенциалом повышения финансовой устойчивости организации за счет разделения не только прибыли, но и убытков между участниками; для успешного внедрения исламского банкинга должна быть создана внутренняя инфраструктура, обеспечивающая юридическую и финансовую подготовленность компании к партнерским проектам; для снижения рисков, связанных с партнерским финансированием, рекомендуется внедрить проактивные меры, такие как тщательная юридическая экспертиза заключаемых соглашений, регулярный мониторинг финансовых показателей и соблюдение принципов прозрачного взаимодействия с партнерами; реактивные барьеры, включая корректировку бюджета, пересмотр условий и антикризисное управление, также играют важную роль в минимизации возможных негативных последствий. Результаты исследования будут полезны представителям бизнес-среды, финансовым аналитикам, также научным исследователям, изучающим исламские финансовые инструменты и их адаптацию в условиях российской экономики.

JEL codes: E02; E22; E44; F21

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-1-42-55>

Для цитирования: Саранчина, С.С. Партнерское финансирование как инструмент привлечения инвестиций / С.С. Саранчина, Елкина О.С. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №1. - С.42-55. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.01.2025)

Введение

Снижение присутствия западных инвесторов в связи с вводом экономических санкций в отношении Российской Федерации привело к необходимости привлекать другие источники иностранных инвестиций в страну, в том числе из стран персидского залива. Как известно именно они

являются лидерами среди стран с экономикой, основанной на законах шариата, и функционируют на основе принципов исламского банкинга. Эксперимент по вводу исламского банкинга на территории нашей страны, помимо очевидной задачи - возможности кредитования мусульман, является маркером диверсификации и открытости к сотрудничеству российской экономики.

Российская экономика заинтересована в привлечении инвестиций из стран Персидского залива. Мировой рынок исламских финансов растет на 10-15% ежегодно, а его объем превышает 3 триллиона долларов США [17]. Следовательно, эти страны имеют значительные финансовые ресурсы, но их инвестиционные критерии требуют соблюдения норм шариата. И исламский банкинг может стать мостом для притока таких ресурсов в Россию. Это напрямую связано с макроэкономикой, поскольку привлечение иностранных инвестиций стимулирует экономический рост.

Существует еще один важный момент – стабильность исламской финансовой системы. Исламские банки более устойчивы к кризисам благодаря запрету на спекуляцию и разделению рисков. Например, во время ипотечного кризиса 2008 года исламские банки сохранили рост активов на 51%. Для Российской Федерации это может означать укрепление финансовой системы, особенно в периоды экономической нестабильности.

В России проживает более 20 млн. мусульман, многие из которых избегают традиционных банковских услуг из-за религиозных ограничений. Внедрение исламских продуктов расширяет финансовую инклюзию и повышает доверие к банкам.

Однако, если отвлечься от макроэкономических причин и последствий внедрения такого инструмента в реальную экономику, встает вопрос пригодности финансовых инструментов исламского банкинга в Российской Федерации на уровне хозяйствующего субъекта - организации.

Сложившаяся экономическая ситуация сформировала для российского бизнеса проблему – дорогие кредитные ресурсы. На рисунке 1 представлена динамика ключевой ставки Банка России.

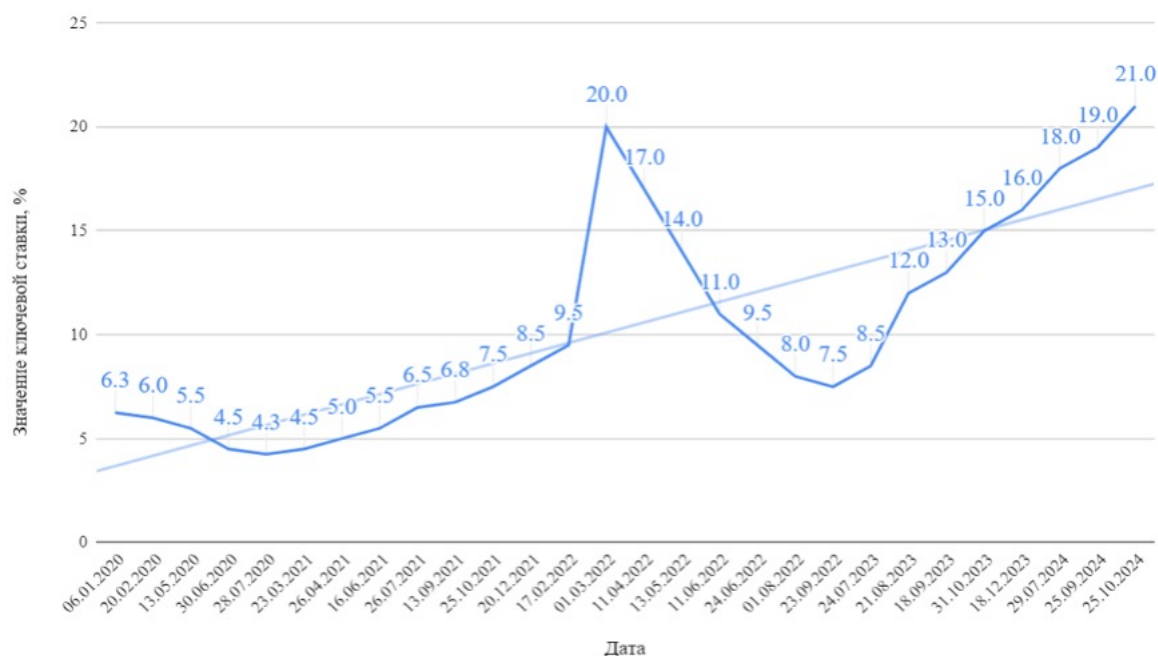


Рисунок 1 – Динамика ключевой ставки Центрального Банка РФ за 2020-2024 гг., %

Источник: Центральный Банк РФ

Ввиду уверенно-растущей высокой процентной ставки (рис. 1) рентабельность заемных средств падает, а их использование становится невыгодным, поскольку падает процент чистой прибыли, а срок окупаемости растет.

Халяльные финансовые инструменты могут диверсифицировать портфель российского субъекта предпринимательства [3], снизить риски. Поэтому вопрос об их эффективности и

выгодности условий по сравнению с традиционными средствами становится во главу угла дилеммы: использовать исламский банкинг или нет. Данную проблематику и рассматривает наше исследование.

Цель исследования — сформулировать рекомендации по использованию исламского банкинга для привлечения заемных средств в российские компании. В рамках этой цели исследование предполагает анализ правовой и экономической базы для выявления рисков, связанных с партнерским финансированием, а также оценку конкурентоспособности халяльных финансовых инструментов по сравнению с традиционными методами кредитования.

Большинство экспертов сходятся в мысли, что исламский банкинг имеет потенциал для развития в России, но сталкивается с рядом препятствий, таких как отсутствие законодательной базы, недостаток специалистов и непонимание модели исламского финансирования. Внедрение исламского банкинга требует создания новых финансовых продуктов и адаптации к местным условиям.

Предметом исследования является партнерское финансирование в рамках исламского банкинга как инструмент привлечения заемных средств в российский бизнес. Исследование направлено на анализ правовых и экономических аспектов применения исламских финансовых инструментов в сравнении с традиционными методами кредитования.

Объектом исследования выступают российские компании, рассматривающие исламский банкинг в качестве альтернативного источника капитала, а также законодательная и финансовая системы, регулирующие его функционирование в России.

Для достижения целей исследования применяются аналитический и сравнительный методы, экономико-статистический анализ и экспертные оценки. Сочетание методов обосновано необходимостью оценить правовые и финансовые риски, а также выгоды применения исламских финансовых инструментов в условиях российской экономики. Методологическая основа исследования включает использование официальной статистики, данных Центрального банка РФ, Росстата, отчетов международных организаций (Islamic Financial Services Board, Ernst & Young, S&P Global Ratings и др.).

Результаты исследования и обсуждение

Согласно ФЗ-417 от 04.08.2023 «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», эксперимент по внедрению специального регулирования для поддержки партнерского финансирования, также известного как исламский банкинг, направлен на создание необходимых условий для осуществления такой деятельности на территории Российской Федерации [1].

Основной целью эксперимента является оценка эффективности специального регулирования в контексте предоставления финансовых услуг на определенных территориях, а также подготовка предложений для возможных изменений в законодательстве. Эксперимент проводится на территории Республики Башкортостан, Республики Дагестан, Республики Татарстан и Чеченской Республики в период с 1 сентября 2023 года по 1 сентября 2025 года. Участниками эксперимента, согласно документу, могут быть исключительно юридические лица, зарегистрированные в соответствии с законодательством России и включенные в специальный реестр [2].

Результаты эксперимента помогут оценить целесообразность имплементации принципов исламского банкинга в национальную правовую систему, что может оказать значительное влияние на финансовую сферу.

Анализ норм, установленных федеральным законом о проведении эксперимента по установлению специального регулирования для партнерского финансирования, показывает его соответствие основным принципам исламского банкинга. В таблице 1 представлены ключевые нормы исламского банкинга и их отражение в статьях закона.

Таблица 1 – Соответствие федерального закона шариатским нормам

Норма исламского банкинга	Статья ФЗ-417	Отражение нормы в статье
1. Запрет на рибу (проценты)	Статья 2, п.2	Операции, связанные с предоставлением и получением партнерского финансирования, не подразумевают взимание процентов на сумму кредита. Основной доход формируется за счет совместного инвестирования или долевого участия.
2. Запрет на харам (недопустимые виды деятельности)	Статья 2, п.3	Участники эксперимента могут осуществлять финансирование только разрешенных видов деятельности, которые не противоречат исламским нормам (например, исключены азартные игры, алкоголь и другие запрещенные отрасли).
3. Принцип справедливого распределения рисков	Статья 6	Операции партнерского финансирования предполагают, что риски и прибыль делятся между сторонами пропорционально их вложениям. Включая условия мудараба и мушарака, в которых инвестор и предприниматель делят как прибыль, так и убытки.
4. Принцип материальной основы сделки	Статья 2, п.5	Все сделки и операции должны быть обеспечены реальной материальной основой. То есть финансированию подлежит только реальная экономическая деятельность.
5. Запрет на спекуляции (гарар)	Статья 4	Все договоры и операции должны быть прозрачными и четко определенными. Спекуляции и неопределенные сделки запрещены, что исключает операции с высоким уровнем риска или неопределенности.
6. Прозрачность сделок и договоров	Статья 11	Участники эксперимента обязаны предоставлять подробную отчетность по всем совершаемым операциям.

Источник: составлено на основе Гарифуллин, И. И. Риски при реализации исламского банкингах[6]

Важнейшим элементом является запрет на рибу — получение процентов, что прямо отражено в статье 2, пункте 3, где предусмотрены механизмы получения дохода через совместное инвестирование и доленое участие, что соответствует исламскому подходу, в котором прибыль распределяется на основе результатов, а не через фиксированные процентные ставки. Также статья 2 закрепляет запрет на участие в харамных, то есть запрещенных, видах деятельности (пункт 4), что является важным аспектом исламских финансов. Например, исключены такие сферы, как азартные игры и алкоголь, что полностью соответствует шариатским нормам (см. табл. 2).

Таблица 2 – Виды деятельности, запрещенные к финансированию

Вид деятельности	Описание деятельности	Примеры ОКВЭД
Производство алкогольных напитков	Производство и реализация алкогольной продукции, включая спиртные напитки и пиво	11.01, 11.02, 11.03, 11.05, 47.25.1
Азартные игры и деятельность казино	Организация и проведение азартных игр, включая казино и лотереи	92.00

Вид деятельности	Описание деятельности	Примеры ОКВЭД
Производство и продажа табачных изделий	Производство, переработка и продажа табачных изделий	12.00
Производство оружия и боеприпасов		25.40, 47.78.7

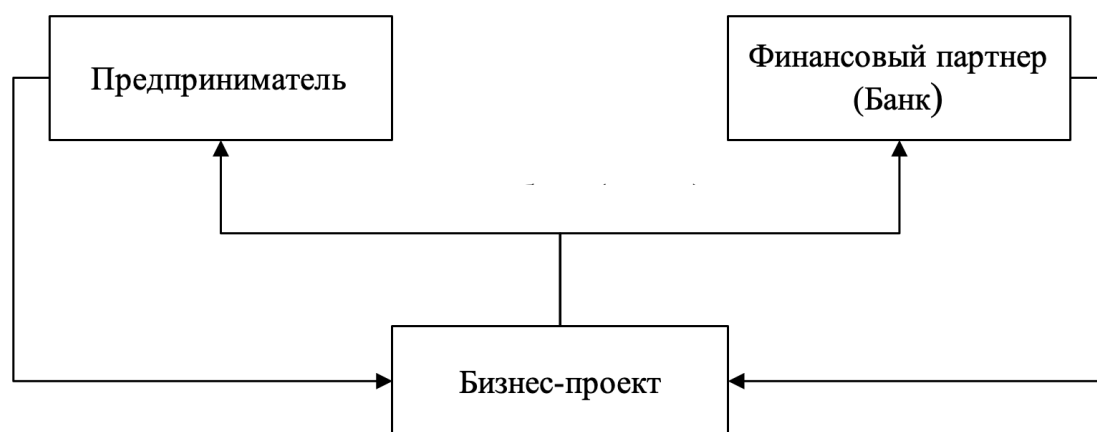
Источник: составлено авторами

Принцип справедливого распределения рисков отражен в статье 6: участники партнерского финансирования разделяют не только прибыль, но и убытки пропорционально своим вложениям, что соответствует контрактам мудараба и мушарака. Этот принцип исключает перекалывание всего риска на одну из сторон, что важно для обеспечения справедливости в сделках.

Материальная основа сделок, подчеркивающая реальную экономическую активность и исключающая спекуляции, закреплена в статье 2, пункте 5. Запрет на спекулятивные сделки (гарар) прописан в статье 4, где подчеркивается важность прозрачности и определенности условий сделки. Прозрачность операций также нашла отражение в статье 11, которая требует подробной отчетности от участников эксперимента, что усиливает доверие и надежность партнерского финансирования.

Проведенный анализ позволяет заключить, что основные принципы исламского банкинга в значительной мере нашли отражение в федеральном законе.

Принципиальная разница между бизнес-кредитом и совместным финансированием (мушарака) заключается в характере распределения обязательств и доходности. Бизнес-кредит предполагает фиксированную процентную ставку на заёмные средства, и заемщик обязан выполнять выплаты независимо от того, приносит проект прибыль или убыток. Кредитор, в свою очередь, получает гарантированный процентный доход, что исключает для него возможность убытков, но также и участия в возможной прибыли сверх фиксированного процента. В модели мушарака отсутствует фиксированная процентная ставка дохода [5], и прибыль или убыток распределяются пропорционально вложенным инвестициям обеих сторон (рис. 2).



Риснок 2 – Схема функционирования совместного финансирования «Мушарака»

Источник: составлено авторами

Если проект оказывается прибыльным, доход делится по долевному принципу, но, если деятельность убыточна, финансовый партнер несет убытки наравне с партнером.

Для расчета общей стоимости бизнес-кредита, допустим, заемщик получает 1 000 000 рублей на 3 года под 12% годовых с ежемесячными аннуитетными платежами. При данном подходе величина аннуитетного платежа определяется исходя из общей суммы кредита, процентной ставки и срока займа, что позволяет определить совокупные затраты заемщика за весь период выплаты. Таким образом, общая стоимость кредита равна сумме всех аннуитетных платежей за срок действия кредита, которая зависит от фиксированной процентной ставки и обязательства по регулярной

выплате кредита.

При условиях мушарака совокупные затраты заемщика рассчитываются иначе, поскольку данный подход предусматривает пропорциональное распределение прибыли и убытков между участниками проекта. Например, если банк и предприниматель вкладывают по 500 000 рублей, а проект приносит 30% прибыли (или 300 000 рублей) за год, каждый из партнеров получит долю прибыли, пропорциональную своим инвестициям. Доля каждого участника в прибыли составит:

$$\text{Доля в прибыли} = \frac{\text{Инвестиции участника}}{\text{Общая сумма инвестиций}} \times \text{Общая прибыль}$$

В случае убытков распределение потерь происходит аналогичным образом, что повышает гибкость модели и снижает долговую нагрузку на заемщика, так как убытки также делятся между партнерами.

В таблице 3 представлено сравнение последствий привлечения заемных средств на условиях бизнес-кредита и совместного финансирования.

Таблица 3 – Сравнение последствий привлечения заемных средств на условиях бизнес-кредита и совместного финансирования

Этапы проекта	Бизнес-кредит	Совместное финансирование
1. Привлечение средств	Отражение обязательства по кредиту на балансе	Ввод нового учредителя с долей участия
2. Получение денежных средств	Поступление суммы кредита	Поступление долевого капитала от инвестора
3. Реализация проекта	Выплаты по кредиту согласно графику	Отсутствие платежей до завершения проекта
4. Завершение проекта	Выплата полной суммы кредита и процентов	Участие инвестора в операционной и стратегической деятельности
5. Получение финансовых результатов		
5.1 Прибыль	Выплата основной суммы и процентов по кредиту	Разделение прибыли пропорционально долям участия
5.2 Убыток	Возникновение задолженности по кредиту	Разделение убытка пропорционально долям участия
Выводы		
Управление и контроль	Компания сохраняет полный контроль над проектом	Инвестор получает доленое право голоса и участия в управлении
Финансовые обязательства	Регулярные платежи по кредиту, независимо от успеха проекта	Финансовые обязательства зависят от успешности проекта
Риски и последствия	Риск ликвидности и задолженности при убытке	Риски совместного участия в прибыли и убытках

Источник: составлено авторами

Эффективность привлечения средств по обоим моделям оценивается на основе ряда ключевых показателей. В случае бизнес-кредита первостепенную роль играет коэффициент рентабельности (ROI), который должен превышать процентную ставку по кредиту, чтобы заемщик смог покрыть затраты по долгу и обеспечить достаточную прибыль для устойчивого развития проекта. Чем выше процентная

ставка, тем выше уровень финансовой нагрузки, что делает кредитование целесообразным лишь для проектов с высокой стабильной доходностью. Для оценки выгодности кредита также используется маржинальность проекта, которая позволяет оценить потенциальную прибыль после покрытия всех операционных затрат, включая выплаты по кредиту. То есть, бизнес-кредит будет эффективен при условии высокой рентабельности и стабильности доходов, которые позволят заемщику выполнить долговые обязательства без ущерба для основной деятельности. В настоящее время средняя ставка кредитования составляет более 30%, далеко не в каждой деятельности компании могут рассчитывать на такую рентабельность.

Эффективность привлечения денежных средств в рамках совместного финансирования (мушарака) будет зависеть от стабильности прибыли и соотношения вклада участников:

- Коэффициент рентабельности проекта должен обеспечить достаточную прибыль для обоих участников. Участники могут рассчитывать на положительную прибыль, если проект рентабелен (прибыль превышает затраты).

- Риск-прибыль: мушарака более эффективна для проектов с умеренными или высокими, но предсказуемыми доходами, так как убытки также разделяются между сторонами.

Мушарака будет более выгодной при высоких рисках проекта или высокой вариативности доходов, где распределение рисков снижает нагрузку на предпринимателя в случае убытков.

В декабре 2024 года Банк России подвел первые результаты по партнерскому финансированию. Портфель сделок составил 2,8 млрд. рублей по размещению средств, из которых 43% приходится на договоры купли-продажи с рассрочкой платежа. Объем операций по привлечению средств составит 3,8 млрд. рублей, включая 45% операций по расчетным и карточным счетам в банках. Более половины привлеченных средств принадлежит юридическим лицам. Наибольший объем сделок был проведен в Республике Татарстан, в г. Москва, Чечне, Башкортостане и Нижегородской области.

Подводя итоги аналитического разбора условий совместного финансирования, перечислим риски, которые для удобства можно разделить на четыре основные категории: финансовые, юридические, репутационные и операционные. Классификация позволяет структурировать подходы к управлению рисками и разрабатывать наиболее эффективные меры для каждой из категорий.

Финансовые риски охватывают потенциальные убытки, возникающие вследствие изменений на рынке или непредвиденных расходов. Вероятность неравномерного распределения убытков между партнерами может создать дополнительную нагрузку на компанию в случае недостаточной прибыли или иных финансовых затруднений. В отличие от обычного кредита, где условия фиксированы, в исламском финансировании доход зависит от прибыли компании. Это может привести к непредсказуемости выплат, что затрудняет финансовое планирование. К тому же, в случае мушарабы и мушараки прибыль делится с банком, что снижает рентабельность деятельности предприятия. К финансовым рискам относится и риск ликвидности. Если бизнес сталкивается с временными трудностями, традиционные банки могут предложить реструктуризацию долга. В исламском банкинге гибкость ниже, так как нельзя начислять проценты на просрочку.

Риски юридического характера связаны с возможными спорами и неопределенностью условий договора. Могут проявляться в судебных разбирательствах, связанных с нарушением обязательств, нечеткостью условий или отсутствием у сторон достаточных юридических гарантий и способны привести к значительным издержкам. На сегодняшний день отсутствуют механизмы правовой защиты при спорах. Неясен налоговый статус совместного финансирования. Невозможно использовать залог, как в традиционных банковских продуктах. Возможны разногласия с центральным банком по интерпретации финансовых операций, например по договорам мурабаха или иджара. Это может привести к недоверию со стороны клиентов, которые опасаются, что банк не сможет защитить их интересы.

Операционные риски включают трудности, связанные с организацией и выполнением совместного проекта, например, срыв сроков или перерасход средств, вызванные разногласиями

между партнерами, особенно в мушараке, где банк участвует в управлении. Данная категория рисков может привести к нарушению бизнес-процессов, что непосредственно отражается на результатах деятельности компании.

Репутационные риски связаны со слабой информированностью организаций и непопулярностью данного инструмента. Многие россияне и предприниматели не знакомы с принципами исламских финансов, что создает стереотипы и недоверие. Распространено мнение, что исламский банкинг ориентирован только на мусульман, и это ограничивает круг клиентов. Недостаток образовательных программ и информационной поддержки затрудняет популяризацию исламских финансовых услуг.

Систематизация рисков совместного финансирования позволяет глубже проанализировать потенциальные угрозы для компании и выработать соответствующие стратегии по их предотвращению. Ввиду того, что использование исламского финансирования в рамках данного проекта является пилотным и недостаточно апробированным, оценить точный финансовый ущерб на текущем этапе затруднительно. В данной ситуации наиболее предпочтительным инструментом анализа оказывается метод экспертной оценки, позволяющий получить предварительные показатели вероятности и потенциального ущерба по каждому из рисков.

Таблица 4 представляет собой сравнительный анализ вероятности наступления (P) и значимости финансовых последствий (F) для ряда ключевых рисков, выделенных экспертами в процессе оценки. По каждому риску даны оценки трех экспертов, а также итоговая оценка с вычислением индекса риска, отражающего степень значимости данного риска.

Таблица 4 – Экспертная оценка рисков совместного финансирования

Формулировка риска	Эксперт 1		Эксперт 2		Эксперт 3		Итоговая оценка		
	P	F	P	F	P	F	P	F	Индекс
Финансовый риск	0,600	0,500	0,500	0,500	0,500	0,800	0,150	0,200	0,030
Риск неравномерного распределения убытков	0,400	0,500	0,400	0,500	0,200	0,800	0,032	0,200	0,006
Юридический риск	0,600	0,600	0,600	0,700	0,500	0,700	0,180	0,294	0,053
Риск потери контроля	0,500	0,800	0,500	0,800	0,300	0,900	0,075	0,576	0,043
Репутационный риск	0,400	0,600	0,500	0,500	0,300	0,500	0,060	0,150	0,009
Риск конфликта интересов	0,700	0,500	0,700	0,500	0,700	0,700	0,343	0,175	0,060
Операционный риск	0,800	0,700	0,800	0,700	0,700	0,600	0,448	0,294	0,132

Источник: составлено авторами

Из представленных рисков наибольший индекс имеют операционный риск (0,132), юридический риск (0,053) и риск конфликта интересов (0,060), что указывает на их потенциальную угрозу для стабильности компании при привлечении партнерского финансирования. В то же время риски, такие как репутационный риск и риск неравномерного распределения убытков, имеют относительно низкий индекс, что позволяет выделить их как риски второстепенной значимости, подлежащие контролю, но не требующие значительных ресурсов на их предотвращение.

Для объективной оценки возможных последствий совместного финансирования выявленные риски были ранжированы на основе экспертной оценки, что позволяет определить приоритетные направления для управления ими. Для более наглядного отображения данных рисков была составлена

карта рисков, представленная в таблице 5, где риски распределены по степеням вероятности и уровням воздействия. Карта содержит три зоны: «зеленую» (низкий уровень угроз), «желтую» (умеренный уровень угроз) и «красную» (высокий уровень угроз), что способствует определению ключевых рисков, требующих оперативного реагирования.

Таблица 5 – Карта рисков совместного финансирования

Степень воздействия		«Зеленая» зона	«Желтая» зона		«Красная» зона	
		0,41-0,99		4		
	0,21-0,4			3	7	
	0,11-0,2		2,5	1	6	
	0,02-0,1					
	0-0,01					
		0,01-0,05	0,06-0,1	0,11-0,3	0,31-0,6	0,61-0,99
Вероятность возникновения						

Источник: составлено авторами

В результате анализа выявлено, что все ключевые риски располагаются в «желтой» и «красной» зонах, что свидетельствует о высокой значимости данных угроз для компании. Наибольшую угрозу представляют риски с высокой вероятностью наступления и значительными последствиями, такие как операционный риск и риск конфликта интересов, которые расположены в «красной» зоне, т.е. являются наиболее вероятными и опасными, а, значит, ну необходима разработка эффективных стратегий управления и превентивных мер для минимизации потенциальных убытков и поддержания устойчивости компании при использовании партнерского финансирования.

Таблица 6 представляет собой основные риски, возникающие при привлечении партнерского финансирования, а также меры, которые могут быть предприняты для их минимизации и управления с учетом выявленной количественной оценки.

Таблица 6 – Реестр рисков совместного финансирования

Риск	Описание риска	Факты реализации риска	Проактивные барьеры	Реактивные барьеры
Финансовый риск	Потенциальные убытки из-за непредвиденных расходов или изменений на рынке.	Рост расходов, снижение доходов проекта	Строгий контроль бюджета и резервирование средств	Корректировка бюджета, привлечение кредитов
Риск неравномерного распределения убытков	Неравномерное распределение убытков, увеличивающее нагрузку на компанию.	Увеличение затрат на покрытие убытков	Пропорциональное распределение убытков и страхование	Продажа доли партнера или реструктуризация
Юридический риск	Возможные споры из-за неопределенности условий договора,	Судебные разбирательства с партнерами	Тщательная юридическая экспертиза и прозрачность	Урегулирование споров через медиацию

Риск	Описание риска	Факты реализации риска	Проактивные барьеры	Реактивные барьеры
	нарушение обязательств.		соглашений	
Риск потери контроля	Партнеры могут влиять на стратегию и управление, что изменит планы компании.	Принятие решений, противоречащих интересам компании	Ограничение прав управления для партнеров	Пересмотр условий договоров
Репутационный риск	Возможный ущерб репутации компании из-за действий партнеров, негативного освещения в СМИ.	Утрата доверия клиентов, снижение спроса	Мониторинг деловой репутации партнера и репутационные гарантии	Антикризисное управление, PR-кампании
Риск конфликта интересов	Партнеры могут преследовать интересы, противоречащие интересам компании.	Возникновение конфликтов, ухудшение деловой среды	Согласование интересов и подписка на кодекс поведения	Переговоры и выход из совместного проекта
Операционный риск	Проблемы в управлении проектом из-за разногласий с партнерами, нарушений сроков.	Срыв сроков, перерасход средств	Формирование четкого плана реализации и контроль сроков	Переговоры, корректировка сроков проекта

Источник: составлено авторами

Ключевые группы барьеров включают проактивные меры (предупреждающие действия) и реактивные меры (ответные действия), которые способствуют поддержанию финансовой устойчивости, защите интересов компании и сохранению партнерских отношений на стабильном уровне. Проактивные барьеры, такие как строгий контроль бюджета, пропорциональное распределение убытков, тщательная юридическая экспертиза, мониторинг репутации и формирование четких планов реализации, направлены на предупреждение рисков на ранних стадиях. Эти меры позволяют минимизировать вероятность финансовых и управленческих потерь, урегулировать потенциальные разногласия и снизить зависимость от внешних факторов. В частности, меры, направленные на пропорциональное распределение убытков и ограничение прав управления для партнеров, играют критически важную роль в защите компании от чрезмерного финансового и операционного давления.

Реактивные барьеры заключаются в актуализации (корректировке) бюджета, привлечении дополнительных источников финансирования, реструктуризации, антикризисном управлении и медиации при возникновении споров. Данные меры помогают смягчить последствия, в случае реализации рисков. Например, продажа доли партнера, антикризисные PR-кампании или пересмотр условий договоров способны эффективно снизить убытки, если возникнут обстоятельства, угрожающие устойчивости проекта.

Предложенные проактивные и реактивные меры создают комплексный подход к управлению рисками, возникающими при привлечении партнерского финансирования, и позволяют поддерживать баланс интересов между всеми участниками.

Заключение

В результате анализа эффективности и рисков партнерского финансирования можно сделать вывод, что его использование может быть целесообразно для организации, особенно в случаях, когда традиционные формы кредитования оказываются менее гибкими или сопряжены с высокими финансовыми издержками. Партнерское финансирование, как альтернативный метод, обладает потенциалом для повышения финансовой устойчивости компании за счет разделения не только прибыли, но и убытков между участниками, а также за счет распределения финансовых рисков в долгосрочной перспективе. Такой подход способствует укреплению взаимного доверия и долгосрочных партнерских отношений, особенно в условиях динамичного рынка и может стать важным фактором устойчивого развития компании.

Для успешного внедрения исламского партнерского финансирования необходимо выполнение ряда организационных и подготовительных шагов. В первую очередь рекомендуется создать внутреннюю инфраструктуру, обеспечивающую юридическую и финансовую подготовленность компании к партнерским проектам. Важным этапом здесь является анализ и корректировка корпоративной структуры и финансовых процессов для соответствия требованиям исламского финансирования, включая разработку механизмов распределения прибыли и убытков. Параллельно стоит сфокусироваться на поиске надежных партнеров с аналогичными ценностями и целями. При выборе компании, оказывающей услуги партнерского финансирования, целесообразно учитывать наличие частного экспертного заключения, подтверждающего соответствие ее продуктов требованиям партнерского финансирования, а также официальных документов о регистрации компании. Включение компании в реестр участников эксперимента Банка России по специальному регулированию и доступность онлайн-услуг являются дополнительными критериями, повышающими доверие к партнеру и упрощающими взаимодействие с ним.

Для снижения рисков, связанных с партнерским финансированием, рекомендуется внедрить проактивные меры, такие как тщательная юридическая экспертиза заключаемых соглашений, регулярный мониторинг финансовых показателей и соблюдение принципов прозрачного взаимодействия с партнерами. Реактивные барьеры, включая корректировку бюджета, пересмотр условий и антикризисное управление, также играют важную роль в минимизации возможных негативных последствий. При должной подготовке инфраструктуры и обеспечении управления рисками, партнерское финансирование можно использовать в качестве эффективного инструмента для достижения устойчивого финансового роста и укрепления позиций компании на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 04.08.2023 N 417-ФЗ (последняя редакция) // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_453966/ (дата обращения 24.10.2024).
2. Указание Банка России от 11.08.2023 N 6503-У «О ведении Банком России реестра участников эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию» (Зарегистрировано в Минюсте России 01.09.2023 N 75086).
3. Информационное сообщение Минфина России от 12.09.2023 N ИС-учет-45 «Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии» // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_456836/0ffb8c8690d787dc4eb2ed99fe1121d26c6e26b0/ (дата обращения 24.10.2024).
4. Основные принципы регулирования исламских финансов (ОПРИФ) (Банковский сегмент) / Совет по исламским финансовым услугам. Малайзия, Куала-Лумпур. - 2021. // URL: https://www.ifsb.org/wp-content/uploads/2023/10/IFSB-17-Russian_En.pdf (дата обращения 24.10.2024).
5. Гаппаров, М. К. Функционирование экспериментального исламского финансирования в России: основные аспекты и особенности / М. К. Гаппаров // Закон и право. – 2024. – № 5. – С. 320-323. – DOI 10.24412/2073-3313-2024-5-320-323. – EDN XUCADC // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=67299680> (дата обращения 23.10.2024).
6. Гарифуллин, И. И. Риски при реализации исламского банкинга (на примере Российской Федерации). Экономика и управление. – 2020; 26(8) : 912-918 стр. // URL: <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-8-912-918> (дата обращения 23.10.2024).
7. Иванов, О. М. Регулирование партнерского финансирования: правовой эксперимент и его участники / О. М. Иванов // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2023. – № 1(101). – С. 60-69. – DOI 10.17803/2311-5998.2023.101.1.060-069. – EDN VUHLZG. // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_50422709_28530862.pdf (дата обращения 24.10.2024).
8. Исаева, Е. А. Исламский бандинг: основные правила и принципы, перспективы развития в современных условиях / Е. А. Исаева // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 6. – С. 140-146. – EDN NHMSTU. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/islamskiy-banking-osnovnye-pravila-i-printsipy-perspektivy-razvitiya-v-sovremennyh-usloviyah/viewer> (дата обращения 24.10.2024).
9. Ассоциация «Россия» и НАФИ провели исследование «Клиенты исламского банкинга – кто они?». Ассоциация банков России. // URL:// <https://asros.ru/news/asros/assotsiatsiya-rossiya-i-nafi-proveli-issledovanie-klienty-islamskogo-bankinga-kto-oni/> (дата обращения 27.10.2024)
10. Бабенкова С.Ю. Основные риски исламских банков в современной финансовой системе // Путеводитель предпринимателя. - Выпуск XXXIV. – С. 47- 53
11. Банк России подвел первые итоги эксперимента по партнерскому финансированию //URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=23287> (дата обращения 26.10.2024)
12. Баржаев Р.Р. Перспективы развития исламского банкинга в странах СНГ// Экономика и предпринимательство. -2020 - №6.-С. 82-86
13. Гарифуллин И.И. Риски при реализации исламского банкинга (на примере Российской Федерации) // Экономика и управление. – 2020. – № 8. – Том.26. – URL:// https://emjume.elpub.ru/jour/article/view/953?utm_source=chatgpt.com (дата обращения 24.10.2024)
14. Горносталева Ю.Н. Кредитование в исламском банкинге // Научные дискуссии. – 2024. – Т.4. - № 2. – С. 41-44
15. Журавлев А.Ю. Исламский бандинг. – М.: Садра, 2020. – 232 с.
16. Золотова Е.А., Апхудова А.Т., Клочкова Э.В., Сидакова Д.И. Основы исламских финансов и

банкинга: принципы и практика // Экономика и управление: проблемы и решения. – 2024. – Т.5. - №4 (145). – С. 120-127

17. Исламский банкинг в России: в чем суть партнерского финансирования Сайт РБК// URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/64d61d2a9a7947eb00acb24b?from=copy> (дата обращения 26.10.2024)

18. Исламский банкинг распространят на всю Россию. Что это такое, почему запрещен доход с процентов и какие перспективы Сайт Банки.ру //URL://<https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10971107> (дата обращения 28.10.2024)

19. Итазов А.А., Гаплаева Э.А. Внедрение исламского банкинга в России: проблемы и перспективы// Самоуправление. – 2023. - №6 (139). – С. 137-141

20. Магомедова П.А. Развитие исламского банкинга в России// Теория и практика мировой науки. – 2023. - №3. – С. 17-20

21. О проблемах и перспективах развития исламских инвестиционных механизмов в Республике Дагестан //Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации// URL: https://mid.ru/ru/foreign_policy/economic_diplomacy/vnesneekonomiceskie-svazi-sub-ektov-rossijskoj-federacii/1522886/ (дата обращения 27.20.2024)

22. Партнерское финансирование // URL:// https://cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/Part_fin/ (дата обращения 26.10.2024)

23. Примаков Д.Я., Рудоквас А.Д., Тенберга И. Сделка саям в исламской традиции и ее применение в исламском банкинге // Правоведение. – 2022. - №4. – Том 66. – С. 408-421

24. Совина А.Р., Калякин Д.С. Перспективы внедрения исламского банкинга в Российских регионах // Финансовая экономика. – 2024. - №5. – С. 151-153

25. Ярцева Н.М., Сандер А.А. Глобальный и российский опыт исламского банкинга. – Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. - №4 – URL: // <https://journal.vavt.ru/rfej/article/view/2520> (дата обращения 28.10.2024)

Partnership financing as a tool for attracting investments

Saranchina Sofya Sergeevna

Postgraduate student

St. Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: ssarancina@gmail.com

Elkina Olga Sergeevna

Doctor of Economic Sciences, Professor,

RANEPa, St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: elkina-os@ranepa.ru

KEYWORDS.

Islamic banking, partner financing, risks of joint activities, problems of legislative regulation, the use of Islamic banking in Russia, partnership financing experiment

ABSTRACT.

The study is devoted to an urgent problem of the modern Russian economy - the search for alternative sources of capital attraction. With unstable exchange rates, rising interest rates, and limited access to Western investments following the imposition of economic sanctions, Russian businesses face high borrowing costs. In this regard, the use of Islamic banking, a system based on the principles of Sharia, where borrowed funds are provided without interest (riba), is of particular interest. The issue of the possibility and expediency of using Islamic banking as an alternative source of financing for Russian business requires a comprehensive analysis. The purpose of the article is to develop recommendations on the use of Islamic banking to attract borrowed funds to Russian companies. The objectives of the study were: to analyze the legal regulation of Islamic banking in Russia and identify possible legal risks; to assess the financial risks associated with raising funds through Islamic financial institutions; to analyze the effectiveness of using halal instruments in terms of liquidity and the cost of borrowed funds. Research results: partner financing has the potential to increase the financial stability of an organization by dividing not only profits, but also losses among participants; for the successful implementation of Islamic banking, an internal infrastructure must be created to ensure the company's legal and financial readiness for partner projects; To reduce the risks associated with partner financing, it is recommended to implement proactive measures, such as thorough legal review of concluded agreements, regular monitoring of financial indicators and compliance with principles of transparent interaction with partners; reactive barriers, including budget adjustments, renegotiation and crisis management, also play an important role in minimizing possible negative consequences. The results of the study will be useful to representatives of the business environment, financial analysts, as well as researchers studying Islamic financial instruments and their adaptation to the Russian economy.
