

ETICKÉ FORMY FINANCOVANIA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

Viacheslav Natorin

ABSTRACT

The modern financial system that causes global crises requires introduction of new principles and tools to diversify the national financial markets. In this case, Islamic financial institutions that have proved not only their viability but also the least vulnerability to crisis are the effective alternative. In addition, Islamic financing is increasingly referred to as "ethical", indicating a higher level of social responsibility in this field of study. The ethical principles the Islamic financing is based on are gaining greater support of non-Muslim population. On the other hand, small and medium-sized enterprises in the traditional sector are tired of working on loan repayment, lacking working capital, lacking finances for capital investment, they suffer from information asymmetry in contractual relationships with credit institutions. The ethical financing is their opportunity to enter a new stage of business development and have a reliable and honest partner in the form of a bank.

KEY WORDS

Investment. Social responsibility. Ethics. Islam. Banking.

JEL CLASSIFICATION

G21.

ÚVOD

V úverovej praxi tradičných bánk pri vzniku omeškania alebo zlyhaní úverov, z hľadiska dominantnej mentality bankárov a finančnej moci bánk, je a priori vinný vždy dlžník, a banky sa za akúkoľvek cenu (na úkor dlžníka!) snažia vrátiť ak nie všetko, tak aspoň časť svojich prostriedkov, čo často spôsobuje nenávratné zhoršenie finančnej a ekonomickej situácie dlžníka, a to vedie k jeho krachu. Podľa súčasnej legislatívy sa v prvom rade sťahujú likvidne aktíva dlžníka, t.j. peňažné prostriedky na účtoch a v pokladni, hoci dokonca aj osobe, ktorá nepozná podrobnosti ekonomiky podniku je zrejmé, že bez dostatočujúceho množstva prevádzkových prostriedkov sa výroba zastaví a bez výroby zastane aj život podniku.

Vzhľadom na to, že v obdobnej situácii pri poskytovaní úverov islamské banky dodržiavajú zásady spolupráce s dlžníkom, v súčasnej dobe sa tento postoj radikálne odlišuje od prístupu tradičných bánk ku krízovým situáciám vo vzťahu s dlžníkom. Islamské banky majú oveľa vážnejšie postupy výberu potenciálnych dlžníkov a vytvorenia dôverných, teda kreditných vzťahov («kredit»; od lat. credit – dôvera). Po pozitívnom rozhodnutí o poskytnutí úveru dlžník a islamská banka uzavrujú zmluvu o partnerstve, a preto od tejto chvíle budú spoločne zodpovední a dlžník nesie za rovnakých podmienok všetky riziká, ktoré môžu nastať pri použití úveru t.j. pri realizácii projektu. Inými slovami, banka má záujem o pozitívny výsledok realizácie projektu, a v prípade akýchkoľvek problémov sa snaží všetkými možnými spôsobmi riešiť ich v záujme projektu. Dlžník zo svojej strany má tiež záujem o kvalitné použitie financovania, dlžník riskuje svoju povesť.

Preto bude tento článok zaujímať všetkých, ktorí si vážia partnerské vzťahy a čestnosť v obchodovaní.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

Normy moslimského práva majú významný vplyv na podnikateľskú činnosť moslimov. V jednotlivých krajinách však ich úloha nie je rovnaká. V Saudskej Arábii, Sudáne a niektorých ďalších štátoch zohrávajú vedúcu úlohu normy šaría, a napríklad v Egypte a Sýrii, je oblasť ich uplatňovania obmedzená najmä manželstvom a rodinnými vzťahmi.

Islam podrobne upravuje majetkové vzťahy, etické znaky podnikania i pracovné vzťahy. Obzvlášť dôležité sú obmedzenia finančných aktivít hospodárskych subjektov:

Zákaz úverových úrokov (riba). Moderní moslimskí ekonómovia a finančníci sa dnes z hľadiska chápania Riba rozdeľujú na zástancov konzervatívneho prístupu (Riba ako úrok, ktorý je úplne zakázaný) a reformnú skupinu (kladie dôraz na vnímanie Riba ako neprimeraného, nespravodlivého alebo neoprávneného prospechu, ktorý vyplýva zo zneužitia niekoho hmotnej potreby (Musa, 2011);

Operácie s vysokou mierou neistoty (gharar). Gharar všeobecne prekladaný ako riziko, hazard alebo neistota vzniká pri nejasných následkoch (Musa, 2011).

Preto činnosť ekonomických subjektov, ktoré sa snažia prísne dodržiavať zásady islamu sa často výrazne líši od tradične prijatých modelov hospodárenia v trhovej ekonomike západných krajín.

Problémy malých a stredných podnikov v mnohých krajinách majú veľa spoločného, a síce: podnikatelia na celom svete sú unavení z práce na splatenie úrokov z úverov,

zaznamenávajú nedostatok prevádzkových prostriedkov, nedostatok finančných prostriedkov na kapitálové investície, trpia informačnou asymetriou v zmluvných vzťahoch s úverovými inštitúciami. Cieľom tohto článku je pomôcť podnikateľom bez ohľadu na krajinu ich bydliska a náboženskú príslušnosť a venovať pozornosť zdrojom alternatívneho financovania, pretože islamské financie sa každým dňom stávajú viac populárne a prístupné nielen na východe, ale aj v západnej Európe, napríklad vo Veľkej Británii, Nemecku, Francúzsku, Luxembursku. Od roku 2015 podľa MMF objem islamského kapitálu prevýšil 2,6 bilióna dolárov a je zastúpený finančnými inštitúciami vo viac, než 75 krajinách.

Súčasne s narastajúcou popularitou alternatívneho alebo etického financovania by sa tiež mala zvýšiť finančná gramotnosť podnikateľov, ktorí potrebujú financovanie svojho podnikania. V tomto článku sa bude diskutovať o etickej strane alternatívneho financovania a najbežnejších formách islamského financovania pre malé a stredné podniky.

2 CIEĽ A METÓDY

Cieľom tohto príspevku bolo preskúmať alternatívne nástroje financovania malých a stredných podnikov v islamskom bankovníctve. V práci sme použili obsahovo-kauzálnu analýzu na zobrazenie teoretických predpokladov spracovanej problematiky, analýzu a syntézu, deskriptívnu štatistiku, ako aj komparáciu finančných produktov tradičného a islamského bankovníctva.

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Štúdium tohto problému bolo podmienené dvoma faktormi. Ak analyzujeme údaje Eurostatu, môžeme sledovať pozitívnu dynamiku kvantitatívneho rastu malých a stredných podnikov (MSP) v Európskej únii (Tabuľka 1).

Tabuľka 1 Priemerný ročný nárast MSP v EÚ

Krajina/Rok	2011	2012	2013	2014	2015	Priem. nárast, %
Európska únia	22 098 422	22 346 729	22 573 702	23 377 006	23 500 341	2,11%
Belgicko	550 777	566 006	565 802	593 421	602 153	2,27%
Bulharsko	309 953	312 608	314 192	319 856	326 219	1,29%
Česká republika	1 004 565	1 007 441	988 746	995 754	1 001 048	-0,08%

Dánsko	-	213 358	211 401	212 740	210 726	-0,41%
Nemecko	-	2 189 737	2 193 135	2 497 694	2 408 352	3,49%
Estónsko	54 933	58 408	62 610	64 040	68 124	5,55%
Írsko	147 457	146 741	-	233 174	243 433	1,96%
Grécko	-	726 581	698 660	700 166	789 975	3,07%
Španielsko	2 087 372	2 385 077	2 354 948	2 377 191	2 465 540	4,42%
Francúzsko	2 567 431	2 882 419	3 016 705	3 188 138	2 908 814	3,46%
Chorvátsko	153 687	148 573	146 627	147 337	146 637	-1,16%
Taliansko	-	3 825 458	3 770 844	3 715 164	3 683 127	-1,26%
Cyprus	48 507	48 539	47 016	46 934	48 329	-0,07%
Lotyšsko	79 234	91 939	97 122	100 491	109 642	8,56%
Litva	127 517	141 893	153 252	174 611	186 468	10,00%
Luxembursko	29 165	29 265	30 799	31 385	31 926	2,30%
Maďarsko	550 259	528 519	499 842	514 537	536 610	-0,54%
Malta	27 664	26 796	25 333	26 193	26 059	-1,43%
Holandsko	803 873	862 697	1 029 153	1 054 562	1 092 243	8,16%
Rakúsko	304 242	308 411	318 262	321 661	322 325	1,46%
Poľsko	1 523 418	1 519 904	1 493 431	1 549 326	1 606 559	1,37%
Portugalsko	830 957	793 059	777 346	782 764	807 183	-0,68%
Rumunsko	408 951	425 731	436 153	455 852	458 122	2,89%
Slovinsko	117 481	119 644	126 762	130 088	134 727	3,50%
Slovensko	414 905	398 392	393 203	420 727	429 524	0,95%
Fínsko	225 913	226 373	232 234	229 248	229 096	0,36%
Švédsko	651 418	661 822	662 935	673 218	686 433	1,32%
Spojene kráľovstvo	1 696 589	1 703 562	1 781 894	1 841 715	1 940 947	3,44%
Nórsko	272 264	278 899	282 046	286 253	293 403	1,89%
Švajčiarsko	-	-	143 385	146 860	142 775	-0,18%
Macedónsko	-	-	54 305	53 749	54 738	0,41%
Bosna a Hercegovina	-	-	-	64 963	65 800	1,29%

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov Eurostat z roku 2016.

Vidíme teda, že priemerný ročný nárast MSP v Európskej únii nie je menej, než 2% a to je asi 350 tisíc podnikov za rok. Zvýšenie počtu MSP v strednej a južnej Európe presahuje priemer za EÚ a pohybuje sa okolo 3 – 10% ročne.

Podľa IFC (*International Finance Corporation*) z roku 2010 v rozvojových krajinách približne 85% malých a stredných podnikov buď nedostáva dostatočné finančné prostriedky, alebo ich vôbec banky nefinancujú v dôsledku čoho strácajú príležitosť plne využiť svoj potenciál.

Druhým, nie menej dôležitým faktorom je nárast islamského obyvateľstva v Európe.

Podľa prognóz výskumného centra Pew Research Center, ktoré sa nachádza vo Washingtone, uverejnených dňa 29. novembra 2017 bude moslimské obyvateľstvo vo svete do roku 2030 tvoriť 26,4% celkovej populácie a počet moslimov v západných krajinách s tradičným kresťanským náboženstvom sa bude zvyšovať.

Do polovice roku 2016 bolo vo Francúzsku 5,7 miliónov moslimov, teda 8,8%, v Nemecku 5 miliónov alebo 6,1%, v Británii 4,1 milióna alebo 6,3%. Podľa autorov štúdie bude do polovice 21. storočia 2,76 miliardy moslimov a 2,92 miliardy kresťanov, teda 29,7% a 31,4% svetovej populácie. Najväčší nárast počtu moslimov sa očakáva v ázijsko-tichomorskom regióne. V Európe dosiahne počet moslimov 10%.

Spolu s rastúcim počtom MSP a nárastom islamského obyvateľstva v Európe môžeme pozorovať úspešné uplatňovanie islamských finančných nástrojov v praxi. Živým príkladom úspešného financovania je Spojené kráľovstvo. K dnešnému dňu podľa Centrálnej banky Spojeného kráľovstva a islamicfinance.com existuje v Británii 6 islamských bánk a 16 bánk s "islamskými oknami" (Tabuľka 2).

Tabuľka 2 Zoznam islamských bánk vo Veľkej Británii

Úplné dodržiavanie šaría	Islamské okná
1. Islamic Bank of Britain	1. ABC International Bank
2. European Islamic Investment Bank	2. Ahli United Bank
3. Bank of London and the Middle East	3. Bank of Ireland
4. Gatehouse Bank	4. Barclays
5. QIB UK	5. BNP Paribas
6. Abu Dhabi Islamic	6. Bristol & West
	7. Citi Group 8. Deutsche Bank
	9. Europe Arab Bank
	10. IBJ International London
	11. J Aron & Co.
	12. Lloyds Banking Group
	13. Royal Bank of Scotland
	14. Standard Chartered
	15. UBS
	16. United National Bank

Prameň: Vlastné spracovanie podľa Britskej centrálnej banky

Islamské financie sa čoraz viac využívajú v najdôležitejších projektoch infraštruktúry v Spojenom kráľovstve, ako napríklad mrakodrap v Londýne (*The Shard of Glass*), olympijská dedina, (*The Olympics village*), rekonštrukcia objektu *Chelsea Barracks* a elektrárne *Battersea*

Power Station. Potenciál ďalšieho financovania britských infraštruktúrnych projektov predstavuje pozitívny a dlhodobý pohľad na islamské financie.

Zásady islamského financovania *Riba*, *Gharar* a úspešné uplatnenie takéhoto financovania v mnohých európskych krajinách nie sú samy o sebe dôkazom toho, že islamské financie sú etickejšie, než tradičné financie. Preto ďalej popíšeme nástroj podielového financovania *Mudaraba* a na jeho príklade ukážeme odlišnosti od tradičného financovania v kontexte etiky a morálky.

Kontrakt *Mudaraba* predstavuje dohodu medzi dvoma subjektmi: prvým je islamská banka ako investor (*Rab-al-Mall*), ktorý poskytuje druhému subjektu, podnikateľovi (*Mudarib*) finančné prostriedky na príslušný podnikateľský projekt. Zisky sa delia medzi oba subjekty v pomere, na ktorom sa vopred dohodli. Prípadné straty znáša islamská banka a podnikateľ obetuje iba svoju snahu a očakávaný podiel na zisku“ (Kettell, 2011, s. 60). Musa (2011) pripomína, že toto rozdelenie zisku a strát je plne v súlade s princípmi islamu.

Bellalah (2014) uvádza dva typy *Mudaraba* kontraktov:

- 1) obmedzený – v tomto prípade subjekt, ktorý poskytuje kapitál, špecifikuje podnikateľovi oblasť podnikania a iné podmienky;
- 2) neobmedzený – podnikateľ má slobodu v otázke voľby oblasti podnikania.

Rozdiely vyplývajúce zo vzájomnej komparácie bankového úveru a kontraktu *Mudaraba* sú uvedené v tabuľke.

Tabuľka 3 Kvalitatívne porovnanie bankového úveru a kontraktu *Mudaraba*

Aspekt	Bankový úver	Kontrakt <i>Mudaraba</i>
Ručenie za bankou poskytnutý kapitál	Banka požaduje splácanie istiny a úroku z úveru bez ohľadu na ekonomický efekt podnikateľskej činnosti.	Banka ručí celým kapitálom, v prípade straty z podnikateľskej činnosti znáša straty z nej plynúce.
Úročenie poskytnutého kapitálu	Áno, banka klientovi navrhne a následne aj zmluvne dohodne výšku a spôsob splácania úroku.	Nie, úročenie poskytnutého kapitálu by bolo v rozpore s princípom <i>riba</i> .
Delenie zisku z podnik. aktivity	Nie, banka nemá nárok na podiel zisku, ktorý sa dosiahne v rámci podnik. aktivity.	Áno, banka si nárokuje na vopred dohodnutú časť zisku, ktorá bude v rámci podnik. aktivity dosiahnutá.
Typ financovanej podnik. aktivity	Nie je bankou vopred priamo vymedzený.	Musí byť v súlade s právom <i>šaría</i> , musí mať status <i>halal</i> (povolené) a nie <i>haram</i> (zakázané).

Prameň: Vlastné spracovanie.

Za najdôležitejší rozdiel, ktorý vyplýva zo vzájomného porovnania bankového úveru a kontraktu Mudaraba možno považovať ručenie kapitálom, ktorý bol prijatý podnikateľom od banky za účelom financovania podnikateľskej aktivity. Pri bankovom úvere je hlavným ručiteľom prijatého kapitálu podnikateľ. Ten je povinný dohodnuté splátky uhrádzať bez ohľadu na to, či dosahuje zisk alebo stratu. Odlišný prípad nastáva pri Mudaraba financovaní. Vtedy banka ručí celou výškou kapitálu, pretože to predstavuje jej vklad do podnikania, na základe ktorého si môže nárokovať na prípadnú časť z dosiahnutého zisku. Podnikateľ do podnikania vkladá svoje odborné znalosti, skúsenosti, snahu, čas a pod.

Prostredníctvom úroku si banka v tradičnom bankovom systéme vyberá svoju odmenu za poskytnutie kapitálu. Pri uzatvorení zmluvy o poskytnutí úveru sa s klientom dohodne na výške úroku, periodicite splácania istiny a úroku, doby splatnosti istiny a úroku a ďalších podstatných náležitostiach. V islamskom finančnom systéme je však vyrúbenie úroku v rozpore s princípom riba.

Preto si banka pôsobiaca v islamskom bankovom systéme nárokuje na podiel na dosiahnutom zisku z podnikateľskej aktivity, na ktorej realizáciu poskytla kapitál. Tento podiel je vopred dohodnutý medzi bankou a podnikateľom. Keďže banka, ktorá pôsobí v tradičnom bankovom systéme, si ako formu svojej odmeny za poskytnutý kapitál vyberá úrok, následne si už nenárokuje na podiel na dosiahnutom zisku z podnikateľskej aktivity, ktorú financovala svojím kapitálom.

Financujúca banka pôsobiaca v tradičnom bankovom systéme explicitne nevymenováva podnikateľské činnosti, ktoré je možné prostredníctvom ňou poskytnutého bankového úveru prefinancovať. Niekedy banka vôbec neskúma, na aký účel a akým spôsobom bude jej klient s nadobudnutými finančnými prostriedkami nakladať. Iná situácia nastáva pri financovaní kontraktom mudaraba. V tomto prípade je možné prefinancovať iba tie podnikateľské aktivity, ktoré sú v súlade s islamským právom šaría. Činnosti, ktoré nie je možné prostredníctvom kontraktu Mudaraba prefinancovať, sú v islamskom finančnom svete označované ako haram (zakázané). Ide napríklad o podnikateľské aktivity spojené s alkoholom, tabakom, zbraňami, výhernými hracími automatmi a pod. Všetky ostatné aktivity, s ktorými obchodovanie a podnikanie je možné, sú podľa šaría označované ako halal (povolené).

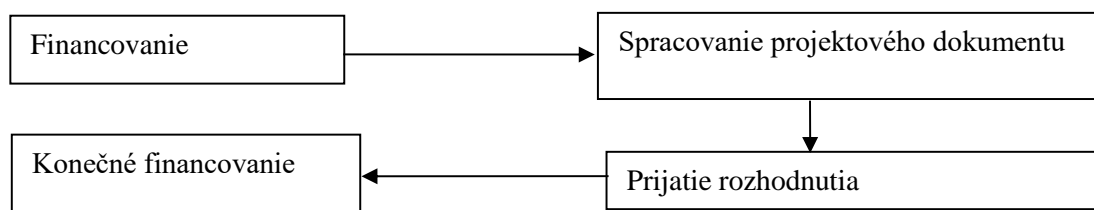
Z týchto posudzovaných odlišností, ktoré vyplývajú zo vzájomnej komparácie bankového úveru a kontraktu Mudaraba môžeme konštatovať, že v prípade kontraktu mudaraba sa tento spôsob financovania môže zdať pre klienta výhodnejší hlavne v aspekte ručenia za bankou poskytnutý kapitál. Obavy z negatívneho ekonomického efektu z podnikania v dnešnej

dobe odrádza od podnikania mnoho subjektov. Práve pre týchto potenciálnych klientov môže kontrakt Mudaraba predstavovať vhodný produkt.

Určiť, či je pre klienta výhodnejšie banke uhradiť vopred známu sumu vo výške istiny a úrokov, alebo neznámu čiastku vo výške percentuálneho podielu celkovo dosiahnutého zisku z podnikania, je pomerne relatívne a individuálne. Napriek tomu uvedieme ďalšie argumenty v prospech islamského financovania, ktoré boli objavené v dôsledku komparácie s tradičným bankovníctvom.

Jeden z argumentov je viditeľný na makroekonomickej úrovni. V reťazci Karla Marxa "Tovar – Peniaze – Tovar" nie je miesto na špekulácie. Hneď, keď vypadne jeden z prvkov vzniká nerovnováha a nerovnováha vedie ku krízam. Preto je rovnováha množstva peňazí a tovaru podmienkou stability.

Druhým závažným argumentom je transparentnosť operácií. V islamskom bankovníctve sú zakladatelia aj vkladatelia investormi a každý vie, kde a ako fungujú jeho peniaze v akejkoľvek fáze financovania projektov. Fázy financovania sú uvedené v schéme 1.



Obrázok 1 Etapy financovania v islamskom bankovníctve

Prameň: Vlastné spracovanie.

Ak bude projekt úspešný, všetci budú profitovať podľa vopred dohodnutého pomeru. Dokonca ani investori nebudú proti, ak z ich vkladov nezískajú zisk, ak projekt nebude úspešný, pretože to znamená, že všetci investori nepomohli k rozvoju projektu a všetci sú spoločne zodpovední.

Ďalším dôležitým aspektom islamského financovania je, že obidve obchodné strany by mali byť spokojné s podmienkami zmluvy. V praxi to znamená, že podnikateľ, ktorý je vlastne autorom projektu, môže ponúknuť svoje podmienky, ponúknuť takú časť zisku projektu, ktorú je reálne ochotný zaplatiť partnerovi – banke. V tradičnom bankovníctve sú prípady, kedy sa pôžička berie zo zúfalstva, alebo za nevýhodných podmienok pre klienta, a dokonca aj v prípadoch, keď banka vyjde v ústrety a zníži úrokovú sadzbu pre klienta, miera výnosnosti zostáva rovnaká kvôli zvýšeniu taríf za zúčtovacie a hotovostné služby a zvýšeniu ostatných provízií. Tento aspekt je súčasťou takej charakteristickej črty islamských financií ako otvorenosť alebo transparentnosť operácie. Koniec koncov, dôvodom na získanie pôžičky za

podmienok, ktoré nie sú priaznivé môže byť ťažká životná situácia a osobné finančné problémy, ktoré sa dlžník snaží vyriešiť na úkor banky. V islamskom bankovníctve je riziko zneužitia minimalizované, pretože klient nedostáva finančné prostriedky na svoj úverový účet, partnerská banka ich prepočíta na zamýšľaný účel. V praxi sa náklady na projekt zvyčajne znižujú, pretože pri každej položke projektu, nákup materiálu alebo surovín sa uskutočňuje v tendri (súťaži) a dodávateľa vyberá spoločne banka a podnikateľ. A už vôbec nehovoríme o zneužívaní, napríklad keď si spoločnosť vyplatí mzdu svojim zamestnancom miesto plánovaného nákupu surovín.

Nemorálne alebo dokonca oportunistické správanie dlžníka v tradičnom bankovníctve dobre znázorňuje bankový produkt ako hypotéka. Dlžník často započíta do výšky úveru také výdavky ako poistenie nehnuteľností, notárske služby, kataster alebo rekonštrukciu nehnuteľností. V islamskom bankovníctve rizikovní manažéri pracujú na posúdení podobných rizík a v tradičnom bankovníctve je kľúčom pomer hodnoty kolaterálu k výške pôžičky, čo predstavuje ďalšie riziko spojené s nepoctivým oceňovaním nehnuteľností.

Použitie skrytých provízií tiež nehovorí v prospech tradičného bankovníctva, keďže tieto provízie zvyčajne nie sú stanovené dohodou medzi bankou a klientom, môžu rásť každoročne a tým ovplyvňovať konečný preplatok počas celého trvania projektu.

Treba tiež poznamenať, že v islamských bankách je percento pôžičiek, ktoré neboli vrátené takmer nulové, pretože v islame platí, že dlžnícke záväzky dlžníka budú plniť jeho spolupracovníci. Pokuty prijaté bankou za porušenie podmienok zmluvy sú následne prevedené na charitu, na rozdiel od tradičného bankovníctva, kde sú pokuty niekedy hlavným zdrojom príjmu banky.

ZÁVER

Ako už bolo spomenuté, tento výskum bol podmienený každoročným nárastom počtu malých a stredných podnikov v EÚ, potrebou ich financovania, ako aj neustálym zvyšovaním počtu moslimov v Európe, ktorí potrebujú finančné produkty zodpovedajúce šárii.

Pred porovnávacou analýzou tradičného bankového úveru a kontraktu Mudaraba sme uviedli príklady úspešného financovania viacerých projektov v Spojenom kráľovstve prostredníctvom islamských finančných nástrojov.

Porovnávací analýza bankového úveru a kontraktu Mudaraba ukázala, že v prípade tradičného bankovníctva pre investora nie je výsledok projektu dôležitý a v islamskom bankovníctve je výsledok nielen dôležitý, banka sa dokonca angažuje v jeho realizácii, keďže

od toho priamo závisí zisk investora. V opačnom prípade islamská banka riskuje stratu svojho kapitálu.

V priebehu štúdie sme sledovali aj iné výhody islamského bankovníctva, ako napríklad absenciu špekulácií podmienená tým, že v islame peniaze nemôžu fungovať ako komodita. Dôležitou výhodou islamského financovania je transparentnosť operácií, podmienky zmluvy by mali vyhovovať obom stranám, vylúčené sú riziká zneužitia finančných prostriedkov a vznik skrytých provízií.

V islamskom bankovníctve sa minimalizujú riziká nečestného správania, ako napríklad zvýšenie odhadovanej hodnoty zálohy. Ako už bolo povedané, pre islamskú banku je dôležitá úspešnosť projektu, nie koeficient LTV, ktorý sa tradičná banka snaží maximalizovať a tým zabezpečiť sama seba a znížiť výšku rezerv potrebných pre centrálnu banku.

Obzvlášť by sme chceli zdôrazniť, že porušovanie platobných podmienok, ktoré sa takisto deje v islamskom bankovníctve, ako aj v oblasti tradičného bankovníctva, nie je v islamskom bankovníctve vnímané ako zdroj príjmov a výška prijatých sankcií je zameraná na charitu.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

BELLALAH, M. 2014. On Islamic Banking, Performance and Financial Innovations. Newcastle : Cambridge Scholars Publishing, 2014. 237 s. ISBN 978-1-4438-5990-5.

KETTELL, B. 2011. Introduction to Islamic Banking and Finance. Cornwall : John Wiley & Sons, 2011. 165 s. ISBN 978-4-119-99060-4.

MUSA, H. 2011. Islamské financie a bankovníctvo. Bratislava : Iura Edition, 2011. 118 s. ISBN 978-80-8078-412-6.

NATORIN, V. Oportunistické správanie v tradičnom a islamskom bankovníctve. Zborník vedeckých príspevkov doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov. Komárno : Univerzita J. Selyeho, Ekonomická fakulta, 2017. - ISBN 978-80-8122-200-9. - S. 148-157.

Internetové zdroje:

Access to Credit Among Micro, Small, and Medium Enterprises // IFC — International Finance Corporation [online].

Dostupné na internete:

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/1f2c968041689903950bb79e78015671/AccessCreditMSME-Brochure-Final.pdf?MOD=AJPERES> (accessed: 19.09.2015)

<https://www.bankofengland.co.uk/>

<http://www.imf.org>

<https://www.islamicfinance.com/>

<http://www.pewresearch.org/>

KONTAKT

Mgr. Viacheslav Natorin

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

Ekonomická fakulta

Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, Slovensko

viacheslav.natorin@umb.sk