



**POLITECHNIKA
GDAŃSKA**
WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA I EKONOMII



WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA I EKONOMII
POLITECHNIKA GDAŃSKA

Imię i nazwisko autora rozprawy: Rafał Komorowski
Dyscyplina naukowa: Ekonomia

ROZPRAWA DOKTORSKA

Tytuł rozprawy w języku polskim: Ekspansja usług bankowych na przykładzie rozwoju bankowości islamskiej w Europie.

Tytuł rozprawy w języku angielskim: Expansion of banking services by the example of Islamic banking in Europe.

Promotor

dr hab. Anna Rzeczycka

podpis

Gdańsk, rok 2017



**POLITECHNIKA
GDAŃSKA**
WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA I EKONOMII



WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA I EKONOMII
POLITECHNIKA GDAŃSKA

The author of the PhD dissertation: Rafal Komorowski
Scientific discipline: Economics

DOCTORAL DISSERTATION

Title of PhD dissertation: Expansion of banking services by the example of
Islamic banking in Europe.

Title of PhD dissertation (in Polish): Ekspansja usług bankowych na przykładzie rozwoju
bankowości islamskiej w Europie.

Supervisor dr hab. Anna Rzeczycka <i>signature</i>

Gdańsk, year 2017



SPIS TREŚCI

WYKAZ WAŻNIEJSZYCH OZNACZEŃ I SKRÓTÓW	5
WSTĘP	6
Wprowadzenie	6
Cele i hipotezy badawcze	10
Hipotezy pomocnicze	10
Przedmiot i podmiot badań	10
Metody badawcze	11
Struktura pracy	12
1. STRATEGIA EKSPANSJI USŁUG BANKOWYCH NA ŚWIECIE	17
1.1. Strategie ekspansji, jako narzędzie rozwoju usług bankowych	17
1.2. Determinanty ekspansji usług bankowych	25
1.3. Proces wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne	38
1.4. Charakterystyka i porównanie wybranych metod ekspansji usług bankowych...	43
1.5. Rola międzynarodowego centrum finansowego w ekspansji usług bankowych.	54
1.6. Ekspansje banków islamskich na rynki europejskie.....	62
2. ATRYBUTY BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ	67
2.1. Zasady funkcjonowania islamskich ekonomii, finansów i bankowości.....	67
2.2. Klasyfikacja i charakterystyka islamskich kontraktów finansowych	77
2.3. Znaczenie migracji muzułmanów na świecie dla rozwoju bankowości islamskiej	87
2.4. Bankowość islamska wobec globalnego kryzysu finansowego 2007–2008 ...	91
3. MIEJSCE BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ NA EUROPEJSKIM RYNKU FINANSOWYM 101	
3.1. Historia islamskich bankowości i finansów (632–2016)	101
3.2. Miejsce islamskich finansów i bankowości na współczesnych rynkach usług finansowych w Europie.....	111
3.3. Dostępność islamskich usług bankowych na rynkach europejskich	120
3.4. Rola klientów islamskich na europejskim rynku finansowym	129
3.5. Zmiany w regulacjach prawnych a możliwość wdrażania islamskich bankowości i finansów w krajach Europy z wyjątkiem MFC Londyn	133

4. KIERUNKI EKSPANSJI I ROZWOJU ISLAMSKICH PRODUKTÓW W CENTRACH FINANSOWYCH	142
4.1. Londyn jako międzynarodowe centrum finansowe	142
4.2. Uwarunkowania prawne funkcjonowania banków oraz produktów islamskich w międzynarodowym centrum finansowym Londyn	146
4.3. Rozwój banków islamskich w międzynarodowym centrum finansowym Londyn	153
4.4. Kryzys 2007–2008 a rozwój bankowości islamskiej w międzynarodowym centrum finansowym Londyn	155
4.5. Rentowność i stabilność funkcjonowania banków islamskich w Londynie ...	158
5. BANKI ISLAMSKIE W LONDYNIE, ICH CHARAKTERYSTYKA I STRATEGIE.....	166
5.1. Charakterystyka strategii Bank of London and the Middle East (BLME)	169
5.2. Charakterystyka strategii Rasmala Plc	172
5.3. Charakterystyka strategii Gatehouse Bank	175
5.4. Charakterystyka strategii Al Rayan Bank	177
5.5. Charakterystyka strategii QIB UK	179
6. ANALIZA ILOŚCIOWA ROZWOJU, RENTOWNOŚCI ORAZ WYDAJNOŚCI SEKTORA BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ W MIĘDZYNARODOWYM CENTRUM FINANSOWYM LONDYN	183
6.1. Charakterystyka metod badawczych	183
6.2. Analiza wzrostu sektora finansów islamskich w Londynie	192
6.3. Analiza rentowności sektora finansów islamskich w Londynie	212
6.4. Analiza wydajności sektora finansów islamskich w Londynie	219
PODSUMOWANIE.....	229
SPIS LITERATURY	236
SPIS RYSUNKÓW.....	257
SPIS TABEL	260
WYKAZ ZAŁĄCZNIKÓW	262



WYKAZ WAŻNIEJSZYCH OZNACZEŃ I SKRÓTÓW

IFI	<i>Islamic Financial Institution (Islamska Instytucja Finansowa)</i>
GCC	<i>Gulf Cooperation Council (Rada Współpracy Zatoki Perskiej)</i>
GICS	<i>Global Industry Classification Standard – międzynarodowa metodologia taksonomii organizacji. Rozwinięta w 1999 roku przez firmy MSCI oraz Standard & Poor's (S&P)</i>
CAGR	<i>Compound Annual Growth Rate (Skumulowany Roczny Wskaźnik Wzrostu)</i>
MFC Londyn	<i>Międzynarodowe Finansowe Centrum Londyn</i>
PSS	<i>Product-service system (System produkt jako usługa)</i>

WSTĘP

Wprowadzenie

Podmiotem niniejszej pracy jest islamska bankowość. W ramach tej domeny w literaturze funkcjonuje wiele pojęć a niektóre z nich mogą być używane zamiennie. Dla przykładu bankowość islamska jest również znana jako bankowość muzułmańska. W jej ramach mieszczą się zasady funkcjonowania islamskich banków, ich bieżąca działalność, strategie, wyniki finansowe poszczególnych instytucji jak i wyniki całego sektora. Natomiast islamska bankowość funkcjonuje w ramach szerszego pojęcia - islamskich finansów, które obejmują również instytucje poza bankami, takie jak na przykład towarzystwa ubezpieczeniowe. W związku z faktem, że w niniejszej pracy są odwołania do instytucji innych niż banki, stosowany jest termin „islamskie finanse i bankowość”. Pojęciem nadrzędnym dla obydwu jest ekonomia islamska, która skupia w sobie nie tylko wcześniej wspomniane instytucje, ale można do niej zaliczyć np. kwestie makroekonomiczne państw, które są krajami islamskimi. W poniższej tabeli 1, zostały zawarte objaśnienia definicji, które zostały przyjęte na potrzeby niniejszej pracy.

Tabela W. 1. Przyjęte przez autora definicje podstawowych pojęć w pracy

Pojęcie	Przyjęta przez autora definicja	Grupa nadrzędna
Islamska bankowość	System bankowy, który zgodny jest z zasadami prawa muzułmańskiego.	Islamskie finanse
Islamskie finanse	System ekonomiczno-finansowy, którego funkcjonowanie zgodne jest z zasadami prawa muzułmańskiego. W jego skład wchodzi banki, towarzystwa ubezpieczeń, firmy inwestycyjne, giełdy papierów wartościowych, publiczne instytucje finansowe i inne.	Islamska ekonomia
Islamskie finanse i bankowość	Zbiorczy termin, zastosowany na potrzeby niniejszej pracy, wyszczególniający szczególne miejsce bankowości islamskiej.	Islamska ekonomia
Islamska ekonomia	Ekonomiczny nurt ideologiczny oparty na naukach Islamu.	Ekonomia

Źródło: Opracowanie własne autora

Zasady islamu odnoszą się do praktycznie każdej sfery życia jego wyznawców, w tym do spraw związanych z ekonomią, finansami oraz bankowością. W kwestiach finansowych muzułmanie są zobligowani do przestrzegania dwóch głównych zasad, które zostały zapisane w *Koranie* oraz są powszechnie obecne w prawie szariatu. Pierwszą zasadą jest zakaz stosowania oprocentowania *riba* oraz zakaz niepewności (ukrytego ryzyka) w umowach handlowych, zwany *gharar*. Poza wymienionymi istnieją również mniej popularne reguły takie jak *maysir* – zakaz gier losowych, *ihtikar* – zakaz gromadzenia skarbów, a także *tatfief* – zakaz oszustwa (Iqbal i

Mirakhor, 2007). Nie tylko wyżej wspomniane zakazy, ale również islamska myśl ekonomiczna, stanowią o odrębności podmiotu pracy od jego konwencjonalnego odpowiednika.

Odmienność dwóch nurtów – ekonomii islamskiej oraz konwencjonalnej – jest bardzo przejrzysta. Główną cechą finansów islamskich jest zakaz stosowania stopy procentowej, natomiast świat ekonomii głównego nurtu jest na niej zbudowany. Mieszkańcy Europy powszechnie korzystają z produktów takich jak karty kredytowe, kredyty gotówkowe oraz hipoteczne. Natomiast konsumenci muzułmańscy, u których religijność ma bezpośrednie przełożenie na decyzje konsumenckie, w świetle swojej religii nie mogą korzystać z takich usług (Nowakowska, 2014). Dlatego idea finansów islamskich wychodzi im naprzeciw i oferuje takie produkty finansowe, które z powodzeniem substytuują konwencjonalne.

Dzisiejsze islamskie finanse i bankowość swój kształt (w tym ekspansję do Europy) zawdzięczają przemianom, które umożliwiły wielowymiarową (w tym geograficzną) ekspansję tego sektora¹. Przekształcenia te odbywały się na wielu płaszczyznach, począwszy od kwestii ekspansji kolonialnej poprzez migrację ludności, przemiany gospodarcze na Bliskim Wschodzie, odrodzenie islamu, zacieśnienie międzynarodowego handlu oraz serwicyzację i globalizację sektora usług.

Jedną z takich przemian, które umożliwiły ekspansję geograficzną jest integracja kontynentu europejskiego związana z rozpowszechnieniem chrześcijaństwa, rozpoczęta już w I w.n.e. i trwająca aż po koniec średniowiecza, tj. do około 1453 r.² W wyniku owej integracji zdecydowana większość (76,2%) Europejczyków określa się wyznawcami tej religii (Pew Research Center, 2011). Pomimo zdecydowanej chrześcijańskiej większości społeczeństwa, Europa stała się atrakcyjnym miejscem dla emigrantów reprezentujących inne wyznania. Po zakończeniu drugiej wojny światowej Europa Zachodnia była jedną z głównych destynacji dla emigrantów z mniej zamożnych krajów i regionów, a w szczególności z: Turcji, Afryki Północnej i Subsaharyjskiej, Pakistanu oraz Bałkanów ((FRA), 2001). Powodem emigracji był nie tylko wysoki stopień rozwoju krajów Europy Zachodniej, który dawał możliwość natychmiastowej poprawy sytuacji ekonomicznej, ale również więzi zachowane jeszcze z czasów kolonialnych. Znaczącymi czynnikami sprzyjającymi migracji były również geograficzna bliskość oraz popyt na tanią siłę roboczą w Europie Zachodniej (Kasatkin i Avatkov, 2013).

Obecnie bardzo trudne jest dokładne podanie liczby emigrantów-muzułmanów żyjących w Europie. Powodem takiej sytuacji jest fakt, że dane w poszczególnych krajach pochodzą ze spisów ludności, które odbywają się rzadko lub z badań niezależnych instytucji, które nie są przeprowadzane cyklicznie. Dodatkowo, urzędy statystyczne poszczególnych krajów Wspólnoty Europejskiej nie prowadzą bieżących statystyk dotyczących religii swoich obywateli. Ponadto wielu muzułmańskich emigrantów uzyskało już obywatelstwo kraju przyjmującego i jest obecnie niemożliwym ustalenie liczby takich obywateli.

¹ Ekspansja, o której tutaj mowa, dotyczy zarówno Bliskiego Wschodu, jak i Europy.

² Większość źródeł datuje koniec średniowiecza na rok 1453, czyli upadek Konstantynopola, a tym samym upadek Cesarstwa Wschodniorzymskiego.

Przekształcenia związane z przepływem ludności są źródłem różnego rodzaju problemów związanych z ich asymilacją, kwestiami światopoglądowymi oraz socjalno-bytowymi. Jednak poza wyzwaniem, zmiany te mogą stać się szansą dla różnych gałęzi przemysłu, ze względu na odmienne preferencje konsumenckie tej ludności, które dotyczą praktycznie każdej sfery ich życia.

Również na Bliskim Wschodzie miały miejsce przemiany gospodarcze i społeczne, które doprowadziły do gwałtownego rozwoju islamskich finansów i bankowości. Po odkryciu złóż ropy naftowej, nastąpił tam gwałtowny rozwój regionu, dzięki któremu nawiązały się bardzo silne stosunki handlowe z krajami europejskimi. Można to zaobserwować nie tylko w rozkwicie wymiany handlowej, ale również w stopniu zaangażowania krajów europejskich w inwestycje towarzyszące obsłudze przemysłu wydobywczego. Rozwojowi gospodarczemu na Bliskim Wschodzie towarzyszyło także umacnianie się uczuć narodowych zamieszkujących ten region obywateli, którzy zaczęli chętniej identyfikować się ze swoimi państwami, jednocześnie zachowując tradycje związane z islamem. Oznaczało to odrodzenie islamu na Półwyspie Arabskim, które dodatkowo wzmocniło znaczenie idei islamskich finansów.

W wyniku przemian na Bliskim Wschodzie oraz w Europie, pierwszym europejskim krajem, w którym wprowadzono na rynek islamskie detaliczne produkty bankowe, była Wielka Brytania, gdzie od 2004 r. działał Islamic Bank of Britain oraz od 2006 r. European Islamic Investment Bank (Wilson R. , Banking and Finance in the Arab Middle East, 2010). Poza muzułmańskimi bankami, „islamskie okienka”³ otworzyły również konwencjonalne banki takie jak HSBC oraz Lloyds TSB, które wyspecjalizowały się w prowadzeniu islamskich rachunków bankowych oraz finansowaniu nieruchomości zgodnie ze standardami spełniającymi wymogi szariatu. Zanim europejskie banki zaczęły dystrybucję produktów detalicznych, już od 1970 r. angażowały się w transakcje korporacyjne.

Europejskie banki, zachęczone potencjałem bogatych rynków krajów GCC, chcąc brać udział w dochodowych transakcjach, a tym samym operować na terenie rejonu Zatoki Perskiej, musiały uzupełnić swoje oferty o produkty islamskie. Jak zauważył Wilson (2007), zaangażowanie banków europejskich w rejonie Zatoki Perskiej spowodowało, że spotkały się w pewnym momencie z popytem na islamskie usługi finansowe (Wilson R. , Islamic Finance in Europe, 2007). Popyt ten miał swoje podłoże głównie we wcześniej opisanych przemianach na Bliskim Wschodzie a jego przykładem była sytuacja, kiedy w roku 1920 Eastern Bank (obecnie Standard Chartered) chciał otworzyć placówkę w Bahrajnie. Rządzący tym krajem poinformował inwestora, że będzie to możliwe tylko wtedy, jeżeli bank zaproponuje usługi finansowe, które nie będą oparte na stopie procentowej (Al-Ajmi, Hussain i Al-Saleh, 2009).

³ Termin „islamskie okienko” odnosi się najczęściej do wydzielonego departamentu w banku konwencjonalnym (nieislamskim), który zajmuje się tworzeniem oraz dystrybucją islamskich produktów finansowych. Wart uwagi jest fakt, że teoretycy islamscy twierdzą, iż „okienko islamskie” nie może być uznane za zgodne z szariatem, ponieważ kapitał, którym się ono posługuje, nadal pochodzi z konwencjonalnej działalności banku, która nie musi być zgodna z naukami islamu. Na przykład bank może inwestować w fundusze związane z przemysłem alkoholowym, z kolei alkohol w islamie jest zakazany.

W wyniku bliskiej współpracy europejskich podmiotów gospodarczych z partnerami z rejonu Zatoki Perskiej ekspansja islamskich usług bankowych obrała dwa kierunki: na początku Bliski Wschód, a w późniejszym okresie Europę. Stało się tak głównie dzięki ścisłym relacjom handlowym, ale należy również zwrócić uwagę na opisaną wcześniej rosnącą liczbę muzułmanów w Europie, która mogła mieć równie duże znaczenie.

Niemniej jednak stopień rozwinięcia sektora finansów islamskich w danym kraju nie musi koniecznie być z nią skorelowany dodatnio. Przykładem tego jest Francja, która jest krajem o najwyższym odsetku muzułmanów w Europie Zachodniej, a pomimo tego sektor ten praktycznie tam nie istnieje. Przeciwnie jest Wielka Brytania, gdzie pomimo mniejszej liczby muzułmanów jest on rozwinięty najbardziej spośród wszystkich krajów europejskich. Funkcjonuje tam pięć pełnoprawnych banków⁴ islamskich o różnych profilach działalności, począwszy od bankowości uniwersalnej, a kończąc na inwestycyjnej. W przypadku innych krajów europejskich, gdzie liczba muzułmanów jest również znaczna (Niemcy, Austria), liczba islamskich instytucji finansowych jest symboliczna a pełnoprawnych banków islamskich nie ma.

Islamskie finanse i bankowość są dziedziną niszową, jednak nie oznacza to, że nie należy jej eksplorować oraz badać. W obliczu przemian społecznych w Europie oraz globalizacji sektora usług znaczenie tej domeny rośnie coraz szybciej. Należy badać ją zarówno ze względów naukowych, jak i z powodu potencjalnego zastosowania w przemyśle. Atrakcyjność tej tematyki podkreślają następujące przesłanki:

- finanse islamskie funkcjonują na odmiennych zasadach, spełniając jednocześnie takie same funkcje jak konwencjonalne,
- wartości etyczne są ściśle ugruntowane w finansach islamskich,
- instytucje i produkty islamskie podlegają ścisłej kontroli zgodności z islamem,
- finanse islamskie mogą stanowić sposób na pozyskanie kapitału inwestycyjnego z krajów arabskich,
- finanse islamskie są bardzo szybko rozwijającym się sektorem,
- działalność naukowa związana z finansami islamskimi w Polsce jest znikoma,
- finanse islamskie stanowią jedyną pragmatyczną alternatywę dla finansów konwencjonalnych,
- liczba muzułmanów (potencjalnych klientów) w Europie stale rośnie,
- produkty głównego nurtu finansów, oparte na stopie procentowej i niezabezpieczone kapitałem, wielokrotnie okazały się niebezpieczne.

Temat niniejszej pracy łączy w sobie dwa bardzo interesujące zagadnienia, które w takim zestawieniu nie zostały jeszcze przedstawione. Z jednej strony podmiotem badań jest niszowy i nowy sektor finansów islamskich, z drugiej natomiast towarzyszy mu ekspansja usług. Ekspansja ta jest tym ciekawsza, że odbywa się na rynki europejskie, gdzie przeważającą religią jest chrześcijaństwo. Pomimo tego faktu, inwestorzy z rejonu Zatoki Perskiej lub też państw

⁴ Termin „pełnoprawny bank islamski” oznacza, że nie tylko usługi świadczone przez instytucję są certyfikowane, ale również sama instytucja ma potwierdzoną zgodność z prawem szariatu.

należących do Rady Współpracy Zatoki Perskiej, zdecydowali się na takie przeprowadzenie inwestycji bezpośrednich w postaci założenia swoich spółek w Wielkiej Brytanii oraz dokonania szeregu inwestycji portfelowych.

Cele i hipotezy badawcze

Celem niniejszej rozprawy jest określenie różnic między ekonomią islamską a ekonomią głównego nurtu (klasycznego) oraz uporządkowanie wiedzy z zakresu islamskich bankowości i finansów, ze szczególnym uwzględnieniem strategii ekspansji. Podjęto również próbę określenia determinant ekspansji banków islamskich z krajów GCC do międzynarodowego centrum finansowego w Londynie oraz ustalenia korzyści z ekspansji finansów islamskich do międzynarodowego centrum finansowego w Londynie.

Tak postawionym celom podporządkowano hipotezę główną w brzmieniu: Niezależnie od warunków ekonomicznych i społecznych bankowość islamska realizuje strategię ekspansji na europejskie rynki finansowe.

Hipotezy pomocnicze

1. Islamskie banki w Wielkiej Brytanii rozwijają się w szybszym tempie niż banki tradycyjne.
2. Najkorzystniejszą metodą ekspansji zagranicznej dla banków islamskich jest założenie spółki całkowicie zależnej.
3. Ranga Londynu, jako międzynarodowego centrum finansowego była istotnym czynnikiem ekspansji bankowości islamskiej do tej metropolii.
4. Niskie ryzyko funkcjonowania banków islamskich stanowi uzasadnienie dalszego wdrażania islamskich produktów bankowych w tradycyjnych bankach europejskich.

Przedmiot i podmiot badań

Głównym podmiotem badań w niniejszej rozprawie jest grupa pięciu banków islamskich w Londynie. Natomiast dodatkowo w celach porównawczych włączono do badania dwie dodatkowe grupy. W ten sposób badaniom zostały poddane trzy grupy banków, po pięć instytucji każda:

1. 5 pełnoprawnych banków islamskich w Londynie,
2. 5 konwencjonalnych banków w Wielkiej Brytanii,
3. 5 banków islamskich w krajach należących do GCC i Malezji.

Pierwszą grupę stanowią banki islamskie w Londynie, które są głównym podmiotem tego badania. Druga grupa z dodatkowych to pięć banków konwencjonalnych w Londynie zaliczanych do tak zwanej „Wielkiej Piątki”, które zostały wybrane ze względu na dojrzałość organizacyjną i są niejako modelem bankowości konwencjonalnej. Trzecia grupa to pięć banków islamskich z krajów należących do Rady Współpracy Zatoki Perskiej, które zostały wybrane jako model bankowości islamskiej. W tabeli W.2. zestawiono listę wszystkich instytucji, które zostały włączone do badań.

Tabela W. 2. Zestawienie banków podlegających badaniu autora

Banki islamskie w MCF Londyn	Banki konwencjonalne	Banki islamskie
Bank of London and the Middle East Plc	Baclays Plc	Sharjah Islamic Bank PJSC (UAE)
Rasmala Plc	HSBC Bank Plc	Dubai Islamic Bank PJSC (UAE)
Gatehouse Bank Plc	Royal Bank of Scotland Plc	Jordan Islamic Bank PLC (Jordania)
Al. Rayan Bank Plc	Lloyds Banking Group Plc	Hong Leong Bank BHD (Malezja)
QIB UK Plc	Standard Chartered Plc	Bahrain Islamic Bank (BSC)

Zródło: opracowanie własne

Metody badawcze

W niniejszej pracy autor przeprowadził zarówno badania jakościowe, jak i ilościowe. Podstawą badań jakościowych są głównie studia literaturowe (w 90% anglojęzyczne) oraz badania typu *case study*, które znajdują się w rozdziale 5.

W ramach badań jakościowych dla każdego banku islamskiego w MCF Londyn została stworzona tabela zawierająca kluczowe i ustandaryzowane informacje na temat badanej instytucji. Wśród danych tych znajdują się: data założenia banku, struktura akcjonariatu, forma prawna podmiotu, data nadania licencji bankowej, misja, wizja oraz strategia banku. Stworzenie tabeli dla każdego banku islamskiego w Londynie wymagało przeanalizowania dokumentacji dotyczącej strategii danej instytucji. Obecnie instytucje nie tworzą już planów strategicznych, ale umieszczają informacje o swoich strategiach w dokumentach takich jak memoranda czy raporty obligatoryjne i fakultatywne. Pomimo trudności związanych z zebraniem danych jakościowych, stworzenie tabeli dla każdego banku pozwoliło autorowi na określenie zarówno różnic, jak i podobieństw pomiędzy tymi podmiotami. To z kolei przyczyniło się do realizacji celów rozprawy.

Dodatkowo do badań jakościowych należy zaliczyć przeprowadzone studia literaturowe w zakresie teorii ekspansji, strategii, historii i zasad bankowości islamskiej. Studia te stanowiły konceptualizację badań oraz pogłębiły wiedzę autora dotyczącą wszystkich aspektów badanej dziedziny.

Badania ilościowe zostały ograniczone do okresu przypadającego na lata 2004–2015, a dane zastosowane w badaniach pochodzą ze sprawozdań finansowych każdej z piętnastu badanych instytucji. Zakres czasowy wynika z faktu powstania pierwszego banku islamskiego w Londynie w roku 2004, natomiast koniec okresu (2015) wyznacza dostępność danych w momencie prowadzenia badań⁵. Dane finansowe były niezbędne do obliczenia wskaźników, które zostały wykorzystane do weryfikacji hipotez badawczych. W niniejszej pracy zastosowane wskaźniki podzielono na trzy grupy ze względu na badany zakres. Są to wskaźniki: dynamiki rozwoju, rentowności oraz wydajności. Wśród nich pojawiają się zarówno powszechnie stosowane w analizie ekonomicznej, jak również stworzone przez autora pracy, na potrzeby

⁵ Większość finansowych sprawozdań rocznych publikuje się w marcu roku następnego.



przeprowadzonych badań. Wskaźniki zostały zaprezentowane w postaci szeregów czasowych, dla których stworzono wykresy liniowe. Na każdym wykresie w celach porównawczych przedstawiono trzy grupy podmiotów. Analiza przebiegu wykresów w połączeniu z posiadaną wiedzą zgromadzoną w badaniach jakościowych pozwoliła na wysunięcie odpowiednich wniosków. Natomiast w celu weryfikacji hipotez badawczych dodatkowo zostały obliczone średnie stopy wzrostu dla każdego wskaźnika, które następnie zwizualizowano w postaci wykresów słupkowych. W przypadku pierwszej grupy wskaźników, jakimi są wskaźniki w dynamiki rozwoju, autor opracował własną metodę, która pozwoliła na ostateczną weryfikację hipotezy głównej. Metodą tą jest macierz, w której dla każdego wskaźnika w zakresie rozwoju autor przyporządkował liczbę punktów. Ich suma stała się podstawą do uszeregowania badanych podmiotów według stopni ich rozwoju.

W przypadku pozostałych grup wskaźników (rentowności oraz wydajności) każdy z nich został szczegółowo przeanalizowany i na podstawie rocznych stóp wzrostów zostały wyciągnięte odpowiednie wnioski w zakresie rentowności i wydajności badanych podmiotów.

Struktura pracy

Struktura pracy została podporządkowana celom i hipotezom badawczym. Praca składa się z sześciu rozdziałów.

Pierwszy rozdział składa się z sześciu podrozdziałów, gdzie każdy przyporządkowany jest innemu zagadnieniu związanemu z tematem rozprawy. Traktuje on o podstawowych pojęciach będących przedmiotem rozprawy, poddając je dokładnej analizie. Ważne miejsce w tym rozdziale zajęła tematyka związana z pojęciami strategii oraz ekspansji. W rozdziale tym skupiono uwagę na przyjęciu najbardziej odpowiedniej pod względem pracy definicji strategii i ekspansji a następnie skonfrontowano te pojęcia z działalnością banku oraz jego otoczeniem bliższym i dalszym. Każdy z czynników należących do otoczenia bliższego i dalszego banku został przedstawiony ze zwróceniem szczególnej uwagi na islamskie instytucje finansowe, które prowadziły ekspansję do Europy. Wśród czynników tych znalazła się rola międzynarodowych centrów finansowych w ekspansji usług, która miała szczególne znaczenie dla badanego zjawiska. Zważywszy na szeroki zakres problemu międzynarodowych centrów finansowych, czynnik ten został przeanalizowany w odrębnym podrozdziale.

Wypadkową współfunkcjonowania podmiotów, czynników oraz wspomnianych pojęć są konkretne działania, które przejawiają się w postaci decyzji dotyczących ekspansji. Jednym z ich objawów jest wybór strategii wejścia na rynek zagraniczny. Strategie te zostały szeroko wyjaśnione również w ramach pierwszego rozdziału. W szczególności określono możliwe strategie ekspansji zagranicznej, a następnie dokonano klasyfikacji oraz oceny każdej z nich, co pozwoliło na określenie, która forma ekspansji może być najkorzystniejsza dla usług bankowych. Podrozdziały, które są zawarte w ramach rozdziału pierwszego traktują o różnych zagadnieniach, jednak wszystkie one analizowane są pod kątem głównego przedmiotu pracy jakim jest ekspansja usług finansowych.



Rozdział drugi rozprawy został niemal w całości poświęcony islamskim: ekonomii, finansom i bankowości, które funkcjonują na podstawie dwóch źródeł, jakimi są teksty religijne: *Koran* i *Sunna*. W rozdziale tym, zatytułowanym „Atrybuty bankowości islamskiej”, ujęto nie tylko aspekty samej bankowości islamskiej, która jest wypadkową nakazów islamu oraz ludzkiej potrzeby do gospodarowania, ale również poruszono kwestie takie jak źródła finansów islamskich, pryncypia islamskiej ekonomii oraz miejsce ekonomii w naukach islamu. Pierwszy z podrozdziałów porusza praktycznie wszystkie zasady warunkujące funkcjonowanie finansów islamskich zasady te dotyczą każdego z trzech pojęć, islamskich ekonomii, finansów i bankowości. Nisza, którą są finanse islamskie, ukształtowała się właśnie za sprawą tej religii, dlatego niniejszy rozdział traktuje również o jej nakazach względem ekonomii.

Po przeanalizowaniu zasad kierujących tym sektorem dokonano klasyfikacji islamskich produktów finansowych. Klasyfikacja ich jest trudna, ponieważ produkty te w islamskich instytucjach finansowych tworzone są od podstaw. Pomimo braku standaryzacji w islamskich produktach finansowych, istnieją pewne „szablony” czy też „ramy” (podstawowe konstrukcje kontraktów), według których są one tworzone. W pracy dokonano klasyfikacji tych ram na cztery grupy⁶, gdzie każda z nich jest omówiona.

W rozdziale drugim poruszono również kwestie znaczenia migracji muzułmanów na świecie dla rozwoju bankowości islamskiej oraz zostały omówione przesłanki dotyczące wyższej odporności bankowości islamskiej na działanie kryzysu niż konwencjonalnych produktów bankowych. Przeanalizowano atrybuty kontraktów, które mogą mieć pozytywny wpływ na odporność wobec wahań koniunktury, a następnie przedstawiono wyniki badań, które zostały przeprowadzone z wykorzystaniem liniowego modelu Almanaseera, mającego na celu ustalenie stopnia wpływu kryzysu na pełnoprawne banki islamskie. Rozdział zwięźczony jest analizą dalszych możliwych kierunków rozwoju kontraktów i bankowości islamskiej. W ten sposób zostały ustalone atrybuty bankowości islamskiej, które odróżniają ten nurt od nurtu klasycznego (konwencjonalnego).

Rozdział trzeci pod tytułem „Miejsce Bankowości Islamskiej na Europejskim Rynku Finansowych” dotyczy aktualnego stanu sektora bankowości islamskiej w Europie w różnych jego aspektach. Aby lepiej zbadać mechanizmy (w tym ekspansję), które doprowadziły do ukształtowania się tego sektora w Europie, została przedstawiona historia finansów islamskich na świecie. Przy analizie historii tego sektora, autor dokonał podziału ekspansji finansów islamskich na trzy fazy: pierwsza to narodziny islamskiej myśli ekonomicznej, druga to instytucjonalizacja finansów islamskich na Bliskim Wschodzie a trzecia to ekspansja zagraniczna tychże instytucji. Opis historyczny jest bardzo obszerny, ponieważ rozpoczyna się od czasu powstania islamskiej myśli ekonomicznej tj. 632 r. aż do roku 2004 w którym powstaje pierwszy

⁶ Kontrakty islamskie można podzielić na cztery główne kategorie: kontrakty transakcyjne, kontrakty finansujące, kontrakty pośrednictwa oraz kontrakty socjalno-społeczne. Każda kategoria posiada wiele rodzajów kontraktów. Wśród nich są najprostsze, takie jak *bay'*, czyli sprzedaż, oraz bardziej skomplikowane, takie jak *ijara* i *istisna*, które są odpowiednikami konwencjonalnych produktów sekuryzowanych.

islamski bank w Londynie. Dzięki analizie zdarzeń historycznych zostały ustalone historyczne czynniki, które doprowadziły do aktualnego kształtu sektora finansów islamskich na świecie. Analiza historyczne zagadnienia finansów islamskich pozwoliła również na wyodrębnienie różnych aspektów rozwoju sektora: instytucjonalnego, rozwoju produktów oraz rozwoju w zakresie regionalnym.

Po przeanalizowaniu historii oraz wyciągnięciu odpowiednich wniosków, w rozdziale 3.2., został zaprezentowany udział finansów islamskich w sektorze usług finansowych ogółem ze szczególnym uwzględnieniem krajów europejskich. Rozdział ten jest bogaty w dane ilościowe, zaprezentowane w formie wykresów. Dane, które zostały wykorzystane w rozdziale 3.2. pochodzą z różnych źródeł, stąd w wielu przypadkach obejmują inne ramy czasowe⁷. W ramach tego podrozdziału zostały przeanalizowane dane takie jak:

- wielkość i rozwój globalnych aktywów islamskich,
- udział aktywów islamskich w gospodarkach poszczególnych krajów,
- udział poszczególnych krajów w globalnych aktywach islamskich,
- wielkość aktywów islamskich w poszczególnych krajach.

W rozdziale szóstym jest również zawarta analiza dostępności tego rodzaju usług w Europie, co pozwala na ocenę stopnia rozwoju tego segmentu oraz porównanie go między poszczególnymi państwami. W tym celu została opracowana tabela, która przedstawia listę wszystkich islamskich instytucji finansowych w Europie razem z ich klasyfikacją ze względu na profil działalności oraz wskazaniem, z jakiego kraju pochodzi inwestor (większościowy udziałowiec). Na podstawie danych jakościowych oraz ilościowych zostały zaprezentowane interesujące przesłanki, które zostały poddane weryfikacji w rozdziale 6. Ważne miejsce w rozdziale trzecim zajmuje kwestia klientów islamskich (muzułmanów) na rynkach europejskich, której poświęcono w całości jeden z podrozdziałów, w którym poruszono między innymi kwestię ilości takich mniejszości w krajach europejskich. Zwrócono również uwagę, że klienci muzułmańscy to nie tylko gospodarstwa domowe, ale również instytucje, których rola (waga) dla sektora różni się pomiędzy poszczególnymi państwami. Rozdział trzeci zakończony jest analizą zmian w regulacjach prawnych, które zostały przeprowadzone przez niektóre rządy krajów europejskich. Zmiany te miały na celu umożliwienie swobodnego rozwoju bankowości islamskich na ich terenach. Fakt tych zmian podkreśla ważną rolę tego sektora, dla niektórych krajów europejskich, które zdecydowały się je przeprowadzić.

W wyniku przeprowadzonych w ramach trzeciego rozdziału studiów literaturowych, ustalono przyczyny aktualnego stanu sektora finansów islamskich w Europie. Wśród nich znalazły się różnego rodzaju bariery, w tym regulacje prawne, które w niektórych krajach uniemożliwiały swobodny rozwój tej gałęzi oraz powodowały, że kontrakty islamskie okazywały się nieatrakcyjne.

⁷ W odróżnieniu do rozdziału 3, w którym zaprezentowane zostały dane z wielu źródeł, rozdział 6 stanowi część empiryczną rozprawy, w którym autor korzystał tylko z jednego źródła ustandaryzowanych danych Thomson Reuters EIKON.

Rozdział czwarty zatytułowany „Kierunki ekspansji i rozwoju islamskich produktów bankowych w międzynarodowym centrum finansowym w Londynie”, jest kontynuacją rozdziału 3, jednak w odróżnieniu od niego koncentruje się *stricto* na przedmiocie pracy, czyli zagadnieniu ekspansji islamskich usług finansowych do międzynarodowego centrum finansowego w Londynie. W rozdziale tym skupiono uwagę na Londynie, porównując jego atrybuty z innymi międzynarodowymi centrami finansowymi w Europie oraz na świecie. Do tego porównania wykorzystano głównie dane z Indeksu Globalnych Centrów Finansowych. Następnie poddano dokładnej analizie uwarunkowanie prawne w MFC Londyn dla bankowości islamskiej. W formie tabelarycznej przedstawiono kluczowe zmiany prawne, które miały miejsce na przestrzeni 1997-2013 i umożliwiły szybszy rozwój sektora islamskich finansów i bankowości. Następnie w ramach podrozdziału 4.3. omówiono szczegółowo rozwój banków islamskich w Londynie – tych samych, które zostały poddane szczegółowej analizie w kolejnych rozdziałach piątym i szóstym. Rozdział czwarty zakończony jest podrozdziałem traktującym o rentowności i stabilności funkcjonowania banków islamskich w Londynie. W podrozdziale tym zaprezentowano bardzo rozległe badanie innych autorów, które doprowadziło do sformułowania bardzo interesujących wniosków.

Rozdział piąty niniejszej pracy jest rozdziałem o charakterze empirycznym w ramach którego zebrano dane jakościowe dotyczące podmiotu badań, czyli banków islamskich w MCF Londyn. Każdy z pięciu banków islamskich w MCF Londyn został poddany ocenie pod względem jego głównych atrybutów oraz strategii.

Do tego celu została przygotowana specjalna tabela, za pomocą której dokonano określenia profilu działalności każdego badanego banku islamskiego w Londynie, a następnie dokonano ich porównania pomiędzy sobą. Rozdział ten posłużył określenia strategii ekspansji banków, aby lepiej zrozumieć nie tylko samo zjawisko, ale również wyniki badań ilościowych, które zostały przeprowadzone w kolejnym rozdziale. Do klasyfikacji instytucji użyto powszechnie znanych w branży finansowej oznaczeń. W związku z faktem, że instytucje te nie publikują już swoich strategii w formie oddzielnych dokumentów, posłużono się informacjami zawartymi w sprawozdaniach finansowych, notatkach prasowych oraz stronach internetowych badanych pięciu banków islamskich w Londynie.

W rozdziale szóstym zawarta jest analiza wskaźnikowa, której przedmiotem są wskaźniki obliczone dla trzech grup banków (islamskich w GCC, islamskich w Londynie oraz konwencjonalnych w Londynie). Najważniejsze miejsce w tym rozdziale zajmuje analiza rozwoju, przeprowadzona przy wykorzystaniu odpowiednio dobranych wskaźników. Wśród nich pojawiają się zarówno wskaźniki powszechnie stosowane, jak i stworzone przez autora na potrzeby niniejszej pracy. W drugiej kolejności zostały przeprowadzone podobne analizy wskaźnikowe, jednak w zakresie rentowności i wydajności. W rozdziale tym poza danymi liczbowymi przedstawiono wykresy liniowe oraz słupkowe, które umożliwiły autorowi pracy wyciągnięcie odpowiednich wniosków. Badania jakościowe przeprowadzone w rozdziale 5 pozwoliły na lepsze zrozumienie zmian, które zostały zaobserwowane w analizie ilościowej zawartej w rozdziale 6.



Dzięki badaniom przeprowadzonym w rozdziale 6 była możliwa ostateczna weryfikacja hipotezy głównej.

1. STRATEGIA EKSPANSJI USŁUG BANKOWYCH NA ŚWIECIE

1.1. Strategie ekspansji, jako narzędzie rozwoju usług bankowych

Każde przedsiębiorstwo (w tym islamskie) dąży do maksymalizacji zysku, do tego celu często wykorzystywane są powiązane ze sobą ekspansja oraz strategia, które razem stanowią podstawę w procesie rozwoju (rys. 1.1).



Rys. 1.1. Trzy elementy składające się na rozwój banku.
Źródło: opracowanie własne

Maksymalizacja zysku w przypadku różnych przedsiębiorstw nie będzie nigdy realizowana w taki sam sposób. W związku z faktem, że przedsiębiorstwa funkcjonują w różnych branżach, lokalizacjach, warunkach makroekonomicznych oraz ich własnej sytuacji wewnętrznej realizacja ich wspólnego celu (maksymalizacji zysku) będzie wymagała stworzenia indywidualnych planów. Posiadanie przez podmioty strategicznych planów jest tożsame z planami fundamentalnych zmian, które są odpowiedzią na zmieniające się otoczenie: wymagania klientów, morale pracowników, wymogi regulatorów, konkurencja, zmiany ekonomiczne i inne.

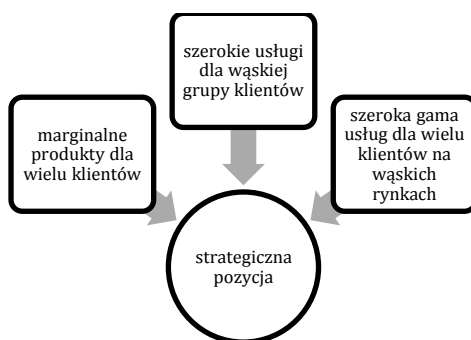
W zależności od otoczenia, do realizacji celu, przedsiębiorstwa dysponują szerokim wyborem różnego rodzaju strategii. Jednym z rodzajów strategii są strategie ekspansywne zwane również strategiami ekspansji, które wykorzystują ekspansję rynkową i technologiczną jako środek służący w dojściu do celu (Ashley, 1961; Jensen, 2001).

Śledząc literaturę od roku 1987 po 2016 można natrafić na różne definicje strategii. Samo słowo „strategia” swoją genezę bierze od greckiego *strategos*, co oznaczało dowodzenie wojskami z pozycji naczelnego wodza (Andrews i Roland, 1987). Początkowo termin ten był stosowany jedynie w odniesieniu do kwestii wojskowych, ale w epoce Napoleona nabrał nowego wydźwięku. W tym samym okresie objął również działania polityczne i gospodarcze, które miały przyczynić się do zwycięstwa militarnego. Jak już wspomniano, strategia jest jednym z kluczowych elementów do realizacji celu banku, jakim jest maksymalizacja zysku.

Jednymi z pierwszych, którzy podjęli się zdefiniowania pojęcia strategii byli Koontz i Donnell. Określili ją jako plan, który jest opracowywany w obliczu planów konkurencji (Koontz i O'Donnell, 1955).

Jeszcze przed latami siedemdziesiątymi pojawiła się jedna z najpopularniejszych definicji strategii: według Chandlera (1962) strategia to proces zamierzeń i celów oraz obranie kierunku działania, który jest realizowany długofalowo (Chandler, 1962). Z kolei Ackoff uważa, że strategia skupia się głównie na odległych celach oraz sposobach, w jakie można te cele osiągnąć, co z kolei wpływa na system całościowo (Ackoff, 1975).

Mintzbergh twierdził, że strategia to ścieżka w strumieniu decyzji, co odbiegało od ogólnego trendu utożsamiania strategii z planowaniem (Mintzberg, 1978). Gluck definiuje ją jako nadrzędny i integracyjny plan, który określa korzyści przedsiębiorstwa, odnosząc się do oczekiwań i wyzwań otoczenia (Gluck, 1980), a Wright, Pringle oraz Kroll twierdzą, że strategia to odniesienie do planowanych wyników (określonych przez kierownictwo) w związku z misją i celami przedsiębiorstwa (Wright, Pringle i Kroll, 1992). Nieco inne pojęcie strategii zaprezentował Griffin (1996), który twierdził, że koncentruje się ona na czterech podstawowych czynnikach: zasięgu, dystrybucji zasobów, wyróżniającej kompetencji oraz synergii (Griffin, 1996). W tym samym roku Porter⁸ publikuje w magazynie „Harvard Business Review” swój artykuł pod tytułem *What is strategy? (Czym jest strategia?)*. Według niego strategia to stworzenie unikatowej i wartościowej pozycji rynkowej angażującej inne zestawy działań. Według Portera strategiczną pozycję można osiągnąć na trzy różne sposoby: dostarczając marginalne produkty dla bardzo szerokiej grupy klientów, świadcząc bardzo szerokie usługi dla bardzo wąskiej grupy klientów oraz świadcząc szeroką gamę usług wielu klientom na bardzo wąskich rynkach (Porter M. E., *What is strategy?*, 1996). Na poniższym rysunku 1.2. zilustrowano rodzaje strategii według Portera.



Rys. 1.2. Drogi do uzyskania strategicznej pozycji według Portera.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Porter M. E., *What is strategy?*, 1996)

W roku 1997 Stoner, Freeman i Gilbert definiują strategię następująco: to szeroki program wytyczania i osiągania celów organizacji oraz reakcja organizacji w czasie na oddziaływanie jej otoczenia (Stoner, Freeman i Gilbert, 1997).

⁸ Postać Michaela E. Portera jest godna uwagi. Urodzony w 1947 r. amerykański ekonomista, profesor na uczelni Harvard Business School oraz światowej sławy ekspert w dziedzinie strategii organizacyjnej. Uznany za najbardziej wpływowego badacza strategii przedsiębiorstw, a także sektora publicznego i organizacji pozarządowych.

Najbardziej aktualną w czasie definicją, którą udało się znaleźć autorowi, jest twierdzenie autorstwa McKeowna, że strategia to kształtowanie przyszłości oraz ludzka próba osiągnięcia zamierzonych rezultatów w ramach posiadanych możliwości (McKeown, 2012). Tabela 1.1 stanowi zbiór zaprezentowanych definicji ułożonych chronologicznie.

Tabela 1.1. Skrócone definicje terminu strategii według różnych autorów

Rok	Skrócona definicja	Autorzy
1955	Plan opracowywany w obliczu planów konkurencji	Koontz i Donnell
1962	Proces zamierzeń i celów, obranie kierunku działania, który realizowany jest długofalowo	Chandler
1975	Skupia się na celach długofalowych oraz sposobach ich osiągnięcia	Ackoff
1978	Ścieżka w strumieniu decyzji	Mintzbergh
1980	Nadrzędny i integracyjny plan	Gluck
1992	Odniesienie do planowanych wyników	Wright, Pringle, Kroll
1996	Koncentruje się na czterech podstawowych czynnikach: zasięgu, dystrybucji zasobów, wyróżniającej kompetencji oraz synergii	Griffin
1996	Stworzenie unikatowej i wartościowej pozycji rynkowej angażującej inne zestawy działań	Porter
1997	Szeroki program wytyczania i osiągania celów, reakcja organizacji w czasie na oddziaływanie jej otoczenia	Stoner, Freeman, Gilbert
2012	Kształtowanie przyszłości oraz ludzka próba osiągnięcia zamierzonych rezultatów w ramach posiadanych możliwości	McKeow

Źródło: opracowanie własne

Według autora niniejszej pracy, strategia jest odpowiedzią na pytanie: „W jaki sposób chcemy tam dotrzeć?”. Jednak, aby na nie odpowiedzieć, należy zadać sobie wcześniej dwa inne pytania: „Gdzie chcemy być?” oraz „Gdzie organizacja jest teraz?”. Oznacza to, że strategia może zaistnieć dopiero w momencie, kiedy bank zdefiniuje swoje cele oraz dokona oceny, w jakim miejscu znajduje się aktualnie w kontekście ich realizacji.

Wszystkie przytoczone definicje łączy wspólny mianownik kryterium czasowego – mianowicie odnoszą się one do przyszłości. Natomiast w ocenie autora spośród przytoczonych definicji najlepiej w potrzeby niniejszej pracy wpisuje się zaproponowana przez Portera. Amerykański ekonomista wyróżnia trzy metody osiągnięcia tej przewagi, które zostały już zobrazowane na rys. 1.2. Drugą godną uwagi definicję przedstawił McKeown, który odnosi to pojęcie do zasięgu, dystrybucji zasobów, wyróżniającej kompetencji oraz synergii. Również interesującą definicją jest zaproponowana w 1996 przez Griffina, która porusza kwestię czynników, które zostały szeroko omówione w dalszej części tego rozdziału.

W literaturze przedmiotu bardzo rzadko można natrafić na publikacje dotyczące teorii strategii w sektorze bankowym. Dominują głównie publikacje dotyczące bankowych strategii zarządzania ryzykiem, w tym strategii pozwalających bankom unikać ryzyka wynikającego z konsekwencji prawnych z tytułu odpowiedzialności związanej z praniem brudnych pieniędzy itp.

Jednak większość publikacji traktujących o strategii w sensie teoretycznym dotyczy strategii przedsiębiorstw, do których można również zaliczyć banki.

Strategie przedsiębiorstw są często sprecyzowane w formie specjalnych dokumentów. W ostatniej dekadzie strategie tworzone są zazwyczaj na okres od dwóch do maksymalnie pięciu lat, jednak w niedalekiej przeszłości przedsiębiorstwa tworzyły je na znacznie dłuższe okresy bo aż 15 letnie. Z biegiem czasu okresy obowiązywania strategii są skracane, i nawet w trakcie roku firmy zmieniają swoje plany strategiczne, co jest związane z bardzo szybko zmieniającym się otoczeniem. Obecnie strategie banków rzadziej są precyzowane w specjalnie do tego tworzonych dokumentach, a częściej – w memorandumach oraz sprawozdaniach finansowych publikowanych okresowo. Strategie są również zawarte w dokumentacji związanej z emisją akcji oraz obligacji – w celu przedstawienia inwestorom rozwojowych planów na najbliższe lata. Natomiast przy badaniu strategii bądź strategii ekspansji banków islamskich należy pamiętać, iż często strategie nie są bezpośrednio sprecyzowane w żadnym dokumencie. W przypadku braku takiego dokumentu strategię można zidentyfikować przez działania zarządów, tak jak było w przypadku utworzenia oddziałów banków islamskich w Londynie. Analizując sprawozdania finansowe, można sprecyzować, jaką strategię przyjęła dana grupa (np. przez utrzymywanie wysokiego kapitału obrotowego bądź coroczne straty w oddziałach zagranicznych, które pomimo tych strat nie są likwidowane).

Strategia, aby przez cały okres obowiązywania skutecznie wspierać osiągnięcie założonego celu, musi posiadać pewne cechy (Wheelwright i Hayes, 1985):

- określony zakres czasowy,
- koncentrację działań w danym obszarze,
- synergiczne podejmowanie wielu decyzji,
- szerokie pasmo działania,
- mierzalność,
- uwzględnianie zasobów konkurencji.

Należy zastanowić się, jak można odnieść te cechy do ewentualnych strategii banków, które wprowadzają określone produkty na różne rynki. Zakresy czasowe strategii w przypadku banków były zazwyczaj definiowane na okres pięciu lat. Przykładem może być strategia PZU (Portal Money.pl, 2015). Obecnie banki starają się sporządzać strategiczne plany na krótsze okresy – coraz więcej z nich decyduje się na okresy trzyletnie. Przykładem tego jest strategia ogłoszona właśnie na okres trzech lat przez PKO BP (Marketing News, 2013) czy też francuski bank BNP Paribas (BNP Paribas, 2014). W przypadku banków, które rozważają restrukturyzację swojego portfela produktów czas ma ogromne znaczenie, ze względu na bardzo szybko zmieniające się otoczenie. Plany, które były sprecyzowane na początku danego roku finansowego mogą po okresie roku albo dwóch okazać się już nieaktualne w stosunku do panującej rzeczywistości. Analizując takie dokumenty, łatwo jest zauważyć, że łączy je nie tylko wspólny mianownik trzyletnich okresów, ale również bardzo niski poziom szczegółowości. Jest tak ze względu na dynamikę rynku napędzaną popytem i podażą, ale również uregulowaniami



zewnętrznymi, takimi jak na przykład *Sarbanes-Oxley Act of 2002 – SOX*⁹, *Basel I, II* oraz *III*. Kolejną cechą strategii wymienioną przez Wheelwright & Hayes jest koncentracja działań w danym obszarze – może to być np. skupienie się na produktach dla klientów indywidualnych albo osiągnięcie konkretnych wyników finansowych itp. Kolejne cechy strategii to synergiczne podejmowanie wielu decyzji, szerokie pasmo działania, mierzalność oraz uwzględnianie zasobów konkurencji. Wszystkie te cechy są również ważne przy tworzeniu strategicznych planów, a do ich monitorowania powstały nowoczesne narzędzia, takie jak np. *Balanced Scorecard* (Zbilansowana Karta Wyników) (Kaplan i Norton, 1995). Na szczególną uwagę zasługuje cecha: synergiczne podejmowanie wielu decyzji. Ma ona na celu pokierowanie wszystkich działań wewnątrz banku do realizacji wartości wynikającej ze strategii. Oznacza to, że projekty realizowane we wszystkich departamentach muszą być realizowane w taki sposób, aby każda inicjatywa przybliżała bank do realizacji zaplanowanej strategii. Również w tym przypadku *Balanced Scorecard* bardzo dobrze spełni swoje zadanie.

Najbardziej powszechnym rodzajem strategii ze względu na kierunek zmian są strategie rozwojowe (czyli ekspansji). Strategia rozwojowa będzie niczym innym jak planem realizacji wcześniej wspomnianego celu każdego przedsiębiorstwa, jakim jest maksymalizacja zysku. Strategia jednak nie ogranicza się jedynie do ekspansji. W zależności od zaistniałych warunków wewnętrznych i zewnętrznych bank może realizować różnego rodzaju strategie.

Według Penca, rodzaje strategii możemy podzielić ze względu na kierunki zmian, rynek i produkt, relacje pomiędzy przedsiębiorstwami oraz ze względu na sposób reakcji na otoczenie (Penc, 2001). Najbardziej popularnym podziałem strategii jest ten ze względu na kierunek zmian. Należy do niego zaliczyć następujące strategie (Whittington, 2001):

- rozwojowe (w tym również ekspansywne),
- stabilizujące (zachowawcze),
- naprawcze,
- defensywne,
- kombinowane.

Strategie rozwojowe są najbliższe celowi, jakim jest maksymalizacja zysku. To właśnie dzięki nim będą realizowane plany ekspansji przedsiębiorstw na rynki zagraniczne oraz rozwój produktów. Strategie rozwojowe dotyczą przedsiębiorstw z każdego sektora rynku, jednak największą uwagę zwraca się na nie w sektorze przemysłowym, gdyż tam inwestycje w linie produkcyjne oraz badania nad rozwojem są konieczne dla przetrwania firmy (Janasz, 2016). Ekspansja technologiczna (produktowa) wymaga stałej modernizacji technologii, aby oferowane na rynku produkty mogły konkurować. Kluczowe znaczenie strategii rozwojowych w branży przemysłowej nie oznacza, że strategie ekspansji nie powinny być przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstw z branży usług. W dobie digitalizacji, serwicyzacji oraz globalizacji przed branżą usługową pojawiły się nowe możliwości rozwoju. Przykładem takich możliwości jest świadczenie

⁹ Inicjatywa SOX spowodowała znaczne utrudnienia dla działów informatycznych w bankach, nakładając rygorystyczne przepisy dotyczące przechowywania danych.

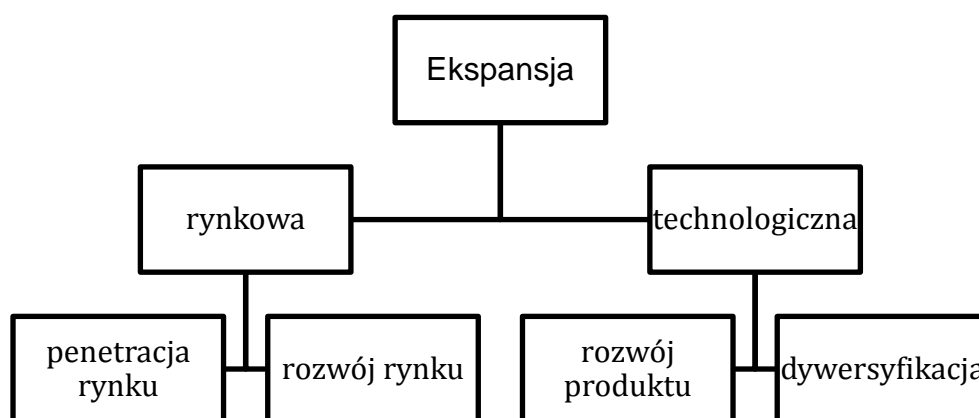
usług na odległość, wolność przepływu usług w Unii Europejskiej czy też inicjatywy uproszczające międzynarodowe kwestie fiskalne. W efekcie strategie nabrały jeszcze większego znaczenia. Do grupy strategii rozwojowych można zaliczyć również strategie ekspansji na rynki zagraniczne, które zostaną szerzej omówione w kolejnych podrozdziałach pracy.

Kolejną grupą są strategie stabilizujące, naprawcze i defensywne dotyczą w mniejszym stopniu maksymalizacji zysku. Jednak mogą one służyć do wprowadzenia działań naprawczych, takich jak na przykład ograniczenie kosztów, aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać na rynku. Wspomniane strategie defensywne są pochodną strategii rozwojowych, ponieważ stanowią odpowiedź na zachowania konkurencyjne oraz wahania rynku. W momencie zagrożenia w postaci na przykład odebrania klientów, będą wspomagały przeciwdziałanie konkurencji.

Jak zwykle, istnieją oczywiście hybrydy wyżej wymienionych strategii, czyli tak zwane strategie kombinowane, jednak te, podobnie jak strategie naprawcze, stabilizujące oraz defensywne, nie będą przedmiotem niniejszej pracy.

Ekspansja jest albo powinna być wpisana w jego strategię. Ekspansja jest często utożsamiana z pozyskiwaniem nowych rynków zbytu, jednak należy również mieć na uwadze, że jest to nie tylko rozwój poza granice dotychczasowego rynku, ale też progres bądź dywersyfikacja produktów. Należy w tym miejscu przytoczyć definicję terminu „ekspansja”, która według *Słownika Języka Polskiego* brzmi: „rozprzestrzenianie się na jakimś obszarze” (*Słownik Języka Polskiego PWN*, 2017). Jest to definicja bardzo trafna i odpowiada potrzebom niniejszej pracy, która traktuje właśnie o ekspansji rynkowej banków islamskich do MFC Londyn.

W zależności od czynników otaczających daną organizację, ekspansja realizowana w ramach strategii może przyjąć dwie formy: rynkową oraz technologiczną, co przedstawia poniższy rysunek 1.3. Przy czym oby dwa rodzaje można rozbić jeszcze na dwa pod-rodzaje.

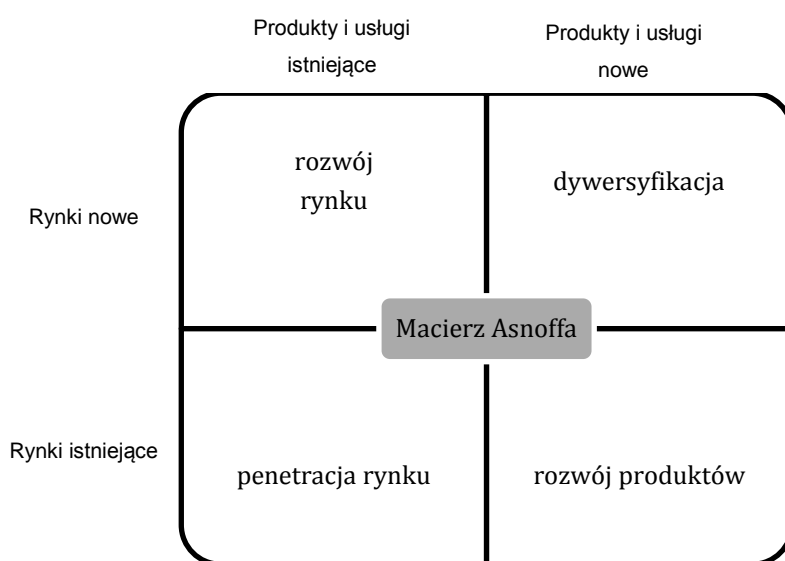


Rys. 1.3. Rodzaje ekspansji w usługach bankowych.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Harrison i Mason, 1989)

Rodzaje ekspansji zilustrowane na rysunku 1.3 stanowią opcje, które są realizowane przez przedsiębiorstwa w ramach ich strategii rozwojowych. Oznacza to, że rozwój może odbywać się w wielu kierunkach, jednakże szczególną uwagę należy zwrócić na rozwój rynku.

Jest to ważna kategoria ekspansji z punktu widzenia tematu niniejszej pracy, ponieważ do niej należy zakwalifikować ekspansje banków islamskich z Bliskiego Wschodu do MFC Londyn. Jak wynika z tego wyvodu ekspansja jest elementem, który realizowany jest w ramach ekspansji rozwojowych. Można powiedzieć, że strategie rozwojowe są strategicznymi planami, za pomocą których realizowane są poszczególne rodzaje ekspansji.

Bardzo podobnej klasyfikacji pod względem elementów ekspansji rozwojowych dokonał Ansoff (Ansoff H. I., 1998; Ansoff H. I., 1957). W poniższej macierzy (rys. 1.4) znajdują się takie same elementy, które były w poprzedniej klasyfikacji, jednak w tym przypadku Ansoff nazwa je strategiami.



Rys. 1.4. Macierz Ansoffa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mindtools, 2017)

Jest to przesłanka, że terminy „strategia ekspansji” oraz „ekspansja” można by używać zamiennie. Niemniej jednak stanowią one różne pojęcia. Każda ekspansja może być wspierana przez strategię, co gwarantuje rzetelne wykonanie strategicznego zamiaru, jednakże strategia ekspansji zawęża pojęcie ekspansji do konkretnych działań. W tym przypadku są to cztery możliwe działania: rozwój rynku, dywersyfikacja, penetracja rynku oraz rozwój produktów.

Przykładem pierwszego rodzaju ekspansji (rynkowej) jest wejście na polski rynek banku HSBC w roku 1990. Początkowo bank na terenie Polski działał jedynie jako firma inwestycyjna pod nazwą HSBC Investment Services (Poland) Sp. z o.o., jednak już w 2004 r. zmienił swoją nazwę na HSBC Bank Polska S.A. Warto zauważyć, że bank nie świadczy w Polsce usług w zakresie bankowości detalicznej, a jedynie usługi w sektorze korporacyjnym. Kolejnym krokiem, jaki HSBC Bank Polska S.A. mógłby podjąć jest dalsza ekspansja rynkowa w postaci penetracji rynku, która mogłaby się odbywać w formie takich działań jak np. wprowadzenie elastycznej polityki cenowej, obniżenie cen, poprawienie jakości usług oraz oferowanych produktów, właściwy dobór kanałów dystrybucji, promocji oraz aktywizacji sprzedaży. Ekspansja tego typu może służyć nie tylko pozyskaniu nowych klientów, ale również zatrzymaniu już istniejących.

Ponadto strategia ta może mieć na celu ochronę istniejącego rynku przed konkurencją. Strategia tego rodzaju będzie stosowana na rynkach stabilnych i dobrze rozpoznawalnych. Pozwala to na odpowiednie nasycenie rynku produktem – przede wszystkim w późniejszych cyklach jego życia (Tłoczyński i Rucińska, 1999). Jak wynika z tego oraz innych przykładów, ekspansja rynkowa nie ogranicza się jedynie do obecności instytucji na danym terytorium bądź rynku, ale stanowi kompleksowe działania realizowane na wielu płaszczyznach.

Kolejnym rodzajem ekspansji jest ekspansja technologiczna, czyli planowane unowocześnianie usług bądź produktów, aby zyskać przewagę konkurencyjną nad innymi uczestnikami rynku. Ten rodzaj ekspansji może dotyczyć nie tylko rozwoju istniejącego już produktu, ale również nowych, które są odpowiedzią na potrzeby rynku, bądź stworzenia niszy rynkowej, czyli produktu, który daje unikatową wartość dla klientów. Przykładem takich działań jest choćby wprowadzenie w 2013 r. przez firmę ubezpieczeniową Ergo Hestia nowego produktu ubezpieczeniowego „Ergo 7”, który zawiera komplet ochrony ubezpieczeniowej (Hestia, 2016). Produkt składa się z ubezpieczeń: domu od zdarzeń losowych, nieruchomości od kradzieży, odpowiedzialności cywilnej w życiu prywatnym, NNW, autocasco, NW kierowcy i pasażerów, OC komunikacyjnego. Hestia, jako jedyna firma, wprowadziła tak kompleksowy pakiet i z powodzeniem go sprzedaje.

Podobnie jak w przypadku strategii, również istnieją pośrednie rodzaje ekspansji, dlatego na uwagę zasługują również ekspansje hybrydowe. Interesującym przykładem ekspansji hybrydowej jest działalność banków detalicznych polegająca na doskonaleniu kanałów dostępu do usług bankowych. Bankowość internetowa stanowi bowiem przykład ekspansji technologicznej – czyli rozwoju produktów –jednocześnie można ją zaliczyć do ekspansji rynkowej, ponieważ dotyczy to również rozwoju kanałów dystrybucji. Ekspansje rynkowe i technologiczne mogą być prowadzone równolegle, niezależnie od siebie lub w odpowiedniej synchronizacji.

Ekspansja została zdefiniowana jako „rozprzestrzenianie się na jakimś obszarze”, co oznacza wymiar terytorialny tego pojęcia. Dla autora pracy ekspansja ma nie tylko wymiar terytorialny, ale również instytucjonalny, czyli jest ona rozprzestrzenianiem się w wielu wymiarach. Do wymiarów takich w kontekście niniejszej pracy można zaliczyć przede wszystkim dwa. Pierwszy z nich to terytorialny, ponieważ badana jest ekspansja rynkowa banków islamskich, ale również w drugim wymiarze instytucjonalnym i systemowym. Bankom islamskich, które zdecydowały się na przeprowadzenie ekspansji rynkowej do Londynu, towarzyszyła również ekspansja instytucjonalna całego sektora islamskich finansów i bankowości. Razem z bankami islamskimi w Londynie miała również miejsce ekspansja całego sektora – tj. powstały instytucje różnego rodzaju instytucje wspierające takie jak edukacyjne, konsultingowe itp.

Strategie ekspansji (penetracja rynku, rozwój rynku, rozwój produktu oraz jego dywersyfikacja) zaliczają się do najbardziej agresywnych spośród wszystkich strategii, które można zaobserwować w przedsiębiorstwach. Ich nadrzędnym celem, niezależnie od konkretnego rodzaju, jest powiększenie udziału w rynku. Oznacza to, że banki realizując strategię rozwojowe



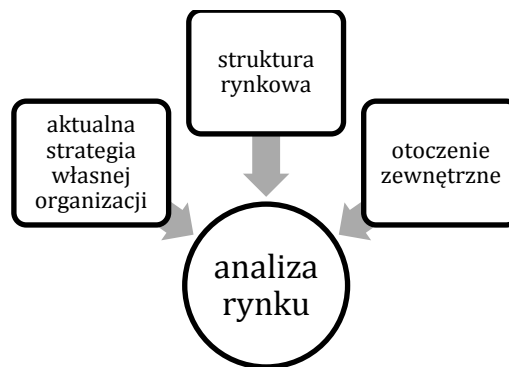
będą mierzyły się z konkurencją, która nie będzie chciała oddać swojego udziału w rynku lub będzie starała się zaoferować bardziej zaawansowane produkty. Z tego powodu można je nazywać strategiami agresywnymi. Istnieje szereg determinant warunkujących wybór odpowiedniej strategii ekspansji. Przed podjęciem jakichkolwiek działań, podstawowym pytaniem, które przedsiębiorstwo powinno sobie zadać jest, czy ekspansję należy w ogóle przeprowadzić, a jeśli tak, w jaki sposób. Decyzje o ekspansji zazwyczaj są skorelowane z misją i wizją firmy, ale bardzo ważną rolę podczas podejmowania decyzji o ekspansji spełnia szereg czynników, które znajdują się nie tylko w obrębie samego przedsiębiorstwa, ale nawet ważniejsze są te, które otaczają przedsiębiorstwo, w tym bank. Strategie ekspansji czy też podboju rynków można podzielić ze względu na trzy kryteria. Są nimi:

- stopień koncentracji i rozproszenia geograficznego,
- układ produkt – rynek,
- forma działania (czyli rodzaj strategii ekspansji na rynki zagraniczne).

Pierwszy z nich może dotyczyć wyboru lokalizacji, którą w przypadku niniejszej pracy jest MCF Londyn – dzięki jego szczególnym cechom, które zostały przedstawione w dalszej części pracy. Kolejne kryterium to układ produkt – rynek – ma ono wiele wspólnego z ekspansją technologiczną, jednak wszelkie zmiany jakościowe dotyczące produktu będą przeprowadzane w celu dostosowania go do wymogów rynku docelowego przy ekspansji rynkowej. Ostatnim z trzech kryteriów, według których można podzielić ekspansję rynkową, jest obranie konkretnego rodzaju strategii ekspansji zagranicznej, które zostaną omówione w dalszej części rozdziału pierwszego. Zanim jednak dojdzie do wyboru tego rodzaju, inwestor musi wziąć pod uwagę szereg czynników, które pozwolą mu na podjęcie decyzji, czy zagraniczna ekspansja rynkowa powinna dojść do skutku, czy też nie. Dopiero w drugiej kolejności inwestor będzie rozważał, jaka forma ekspansji będzie najkorzystniejsza, biorąc pod uwagę różnego rodzaju czynniki.

1.2. Determinanty ekspansji usług bankowych

Wybór rodzaju strategii przez przedsiębiorstwo jest wynikiem odpowiedzi organizacji na szereg czynników. Przy zdefiniowaniu strategicznych planów banki będą analizowały rynek w trzech aspektach zilustrowanych niżej (rys. 1.5). Analiza ta jest niezwykle ważnym krokiem przy zmianie bądź definiowaniu strategii ekspansji. Jest tak, ponieważ liczba czynników mających wpływ na podjęcie decyzji o ekspansji oraz wyborze jej metody jest bardzo duża. Ryzyko związane z brakiem świadomości o tych czynnikach może zagrozić powodzeniu całej inwestycji, jaką jest ekspansja rynkowa.



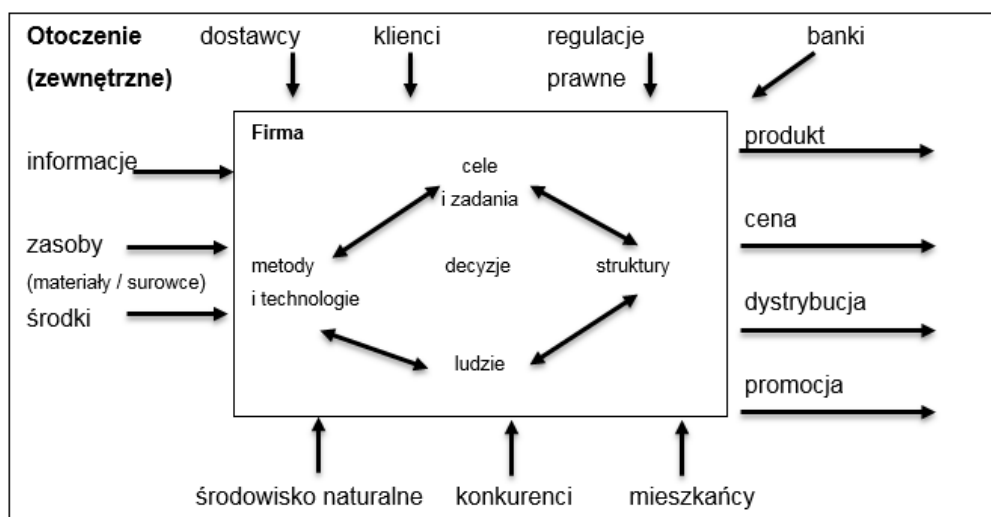
Rys. 1.5. Elementy analizy rynku.
Źródło: opracowanie własne

W przypadku sektora usług, do którego należy bankowość, istnieją dwa główne kierunki ekspansji które mogą być realizowane osobno bądź jednocześnie (Sole, 2007):

- ekspansja technologiczna – czyli rozwój produktów,
- ekspansja rynkowa – czyli penetracja nowych rynków.

W każdej z tych dwóch grup będą wybierane różne metody ich przeprowadzenia, które będą zależeć w największym stopniu od otoczenia. Istnieje szereg determinant warunkujących wybór odpowiedniej strategii ekspansji zagranicznej. Mogą one należeć do samej organizacji oraz do jej otoczenia. Jak zauważył Chróścicki (1999), przedsiębiorstwo funkcjonuje pośród różnego rodzaju podmiotów, efektów, procesów, które mają na nie istotny wpływ. Innymi słowy, jego funkcjonowanie jest uzależnione od szeregu czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych, które będą wymuszały określone działania ze strony tegoż podmiotu (Chróścicki Z. , 1999). Poniższy rysunek 1.6. jest jednym z najczęściej przywoływanych w polskiej literaturze przy poruszaniu kwestii otoczenia przedsiębiorstwa. Jednak nie odzwierciedla on ważnego aspektu, jakim jest rozróżnienie pomiędzy otoczeniem bliższym i dalszym firm. W przypadku pierwszego, będzie ono inne dla każdej firmy oraz banku, natomiast otoczenie dalsze ma szerszy zasięg, w ramach którego mieszczą się nie również inni uczestnicy rynku¹⁰.

¹⁰ Więcej na temat otoczenia bliższego i dalszego na kolejnej stronie.

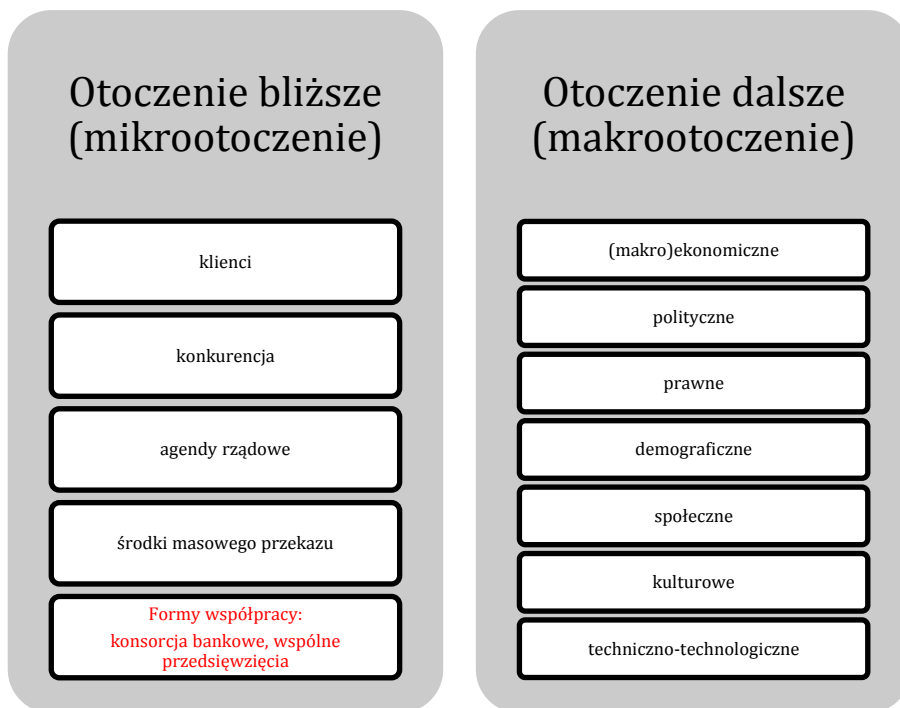


Rys. 1.6. Firma i jej otoczenie
Źródło: (Chróścicki, 1999)

Zważywszy na dużą liczbę czynników otoczenia, przedsiębiorstwo można porównać do żywego organizmu, który składa się z narządów odpowiedzialnych za ważne funkcje. Wśród czynników otoczenia wyróżnia się zarówno wewnętrzne takie jak: np. decyzje i plany (strategie), pracownicy i kadra zarządzająca; jak i zewnętrzne: np. dostawcy i klienci. Te dwie grupy czynników różnią się przede wszystkim faktem, że na wewnętrzne firma może mieć bardzo duży wpływ, natomiast na zewnętrzne nie ma niekiedy żadnych możliwości oddziaływania.

Ze względu na szczególny rodzaj działalności banków¹¹, powyższy schemat jest zbyt ogólny. Koncepcją otoczenia, która wyróżnia bank jako szczególny rodzaj instytucji została zaproponowana przez Pluta-Olearnik w 2014 roku. Według tej koncepcji zewnętrzne otoczenie banków można podzielić na bliższe (mikrootoczenie) oraz dalsze (makrootoczenie). Podstawowe grupy czynników z mikrootoczenia oraz makrootoczenia zilustrowano na poniższym rysunku 1.7., który został zmodyfikowany przez autora pracy poprzez dodanie w ramach otoczenia bliższego również form współpracy, które mogą mieć istotny wpływ na decyzje podejmowane przez bank. W odróżnieniu do poprzedniej koncepcji, tutaj otoczenie bliższe warunkuje funkcjonowanie banku w określonej branży. Natomiast w jego skład wchodzi wszystkie podmioty działające w ramach tego sektora. Mikrootoczenie charakteryzuje się tym, że jego czynniki mają największy wpływ na bank, ale również bank ma największy wpływ mikrootoczenie choćby dzięki podejmowanym przez siebie decyzjom.

¹¹ Specyfika banku w zakresie otoczenia polega głównie na fakcie, że działa on tylko w sektorze usług, które muszą spełniać specjalne warunki. Warunkami takimi mogą być te stawiane przez regulatorów rynku oraz fakt, że banki są instytucjami zaufania publicznego.



Rys. 1.7. Czynniki zewnętrznego otoczenia banku.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pluta-Olearnik, 2014)

Do czynników największej bliskości zaliczyć można klientów, konkurencję, instytucje rządowe, jak np. regulatorów rynku, zasoby technologiczne banku.

Najważniejszym czynnikiem otoczenia bliższego banku są klienci. Czynnikiem ten może być dość szeroko zdywersyfikowany, ponieważ mogą to być klienci indywidualni oraz korporacyjni, a nawet rządowi. Należy zwrócić uwagę, że klienci są czynnikiem, którym bank nie może bezpośrednio sterować, a jedynie podejmować próby wpływania na ich decyzje. Sposób, w jaki banki islamskie w Londynie dostosowują się do klientów, można zauważyć nawet po profilu ich działalności. Niektóre z nich są bankami inwestycyjnymi, inne kierują swoje usługi do konsumentów (banki detaliczne).

Kolejnym czynnikiem należącym do otoczenia bliższego jest konkurencja. W przypadku banków należą do niej nie tylko inne banki, ale również różnego rodzaju instytucje finansowe, takie jak: parabanki, agencje kredytowe itp. W przypadku banków islamskich w Londynie czynnik konkurencji nie ma dużego znaczenia, ponieważ w MCF Londyn banków islamskich jest tylko pięć, poza tym w wyniku specjalizacji oferują one względem siebie innego rodzaju usługi, co sprawia, że nie muszą walczyć o tę samą grupę klientów.

Kwestią dyskusyjną jest umieszczenie agend rządowych w grupie czynników mikrootoczenia, jednak zgodnie z założeniami tej koncepcji agendy rządowe mieszczą się wśród czynników, na które bank może mieć niewielki wpływ. Z kolei agendy rządowe (w tym regulatorzy) mają istotny wpływ na oferowane usługi, ale również niekiedy na działania marketingowe banków. Często przepisy określają, jakiego typu produkty finansowe mogą być reklamowane oraz w jaki sposób. W przypadku banków islamskich w MCF Londyn, rząd Wielkiej Brytanii odegrał kluczową

rolę w ich ekspansji. To dzięki zabiegom rządu, mającym na celu dostosowanie norm prawnych¹², banki islamskie mogły oferować kontrakty islamskie w Wielkiej Brytanii bez dodatkowych barier. W Polsce funkcję regulatora krajowego pełni Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), natomiast w Wielkiej Brytanii Financial Conduct Authority (FCA, Urząd Regulacji Rynków). Wart uwagi jest fakt, że regulatorzy działają nie tylko na mocy aktów prawnych szczebla krajowego, ale również przepisów międzynarodowych, takich jak np. umowy kapitałowe Bazylea¹³. Porozumienia te bezpośrednio wpływają na pracę każdego banku, ponieważ nakładają na niego obowiązek posiadania dodatkowego buforu kapitałowego, co ogranicza w znacznym stopniu możliwość do korzystania z własnych przychodów. Należy również podkreślić ideę Unii Bankowej, którą można zaliczyć do tej grupy czynników otoczenia bliższego. Jej koncepcja została przedstawiona po raz pierwszy w czerwcu 2012 r. w dokumencie wydanym przez Unię Europejską pt. *W kierunku faktycznej Unii Gospodarczej i Walutowej* (Juncker, 2012). Dokument ten określa cztery filary Unii Bankowej (Zaleska, 2013):

- zintegrowane ramy finansowe,
- zintegrowane ramy budżetowe,
- zintegrowane ramy polityki gospodarczej,
- legitymację i odpowiedzialność demokratyczną.

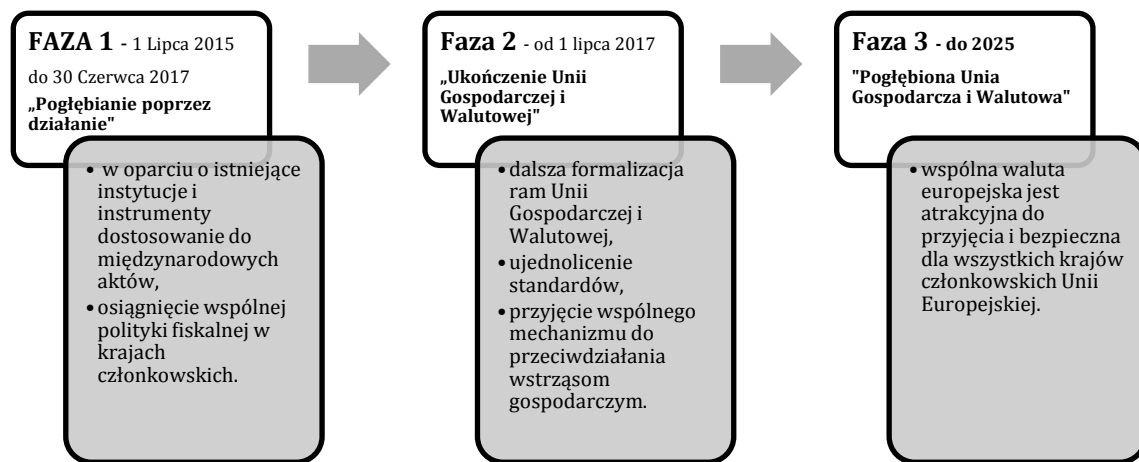
Zgodnie z założeniami Unii Bankowej europejski nadzór bankowy ma być sprawowany przez Europejski Bank Centralny oraz krajowe organy nadzoru. Natomiast przedmiotowy zakres europejskiego nadzoru bankowego ma być bardzo szeroki i obejmować proces licencjonowania, regulowania, kontrolowania i sankcjonowania. Do jego kompetencji ma należeć na przykład wydawanie i odbieranie licencji instytucjom kredytowym (Zaleska, 2013). Unia Bankowa ma być tworzona w etapach, a jej ostatnia faza ma być w pełni wdrożona do końca 2025 r. (Juncker, 2012). Na rysunku 1.8 zilustrowano fazy tworzenia oraz pogłębiania Unii Bankowej. Organizacja ta jest ważna z punktu widzenia strategicznych planów rozwojowych banków prowadzących

¹² Jedną z takich reform prawnych była zmiana opodatkowania nieruchomości *Stamp Duty Land Tax*, która pozwoliła kontraktom islamskim uniknąć podwójnego opodatkowania w momencie przekazania własności nieruchomości na kredytobiorcę.

¹³ Umowy kapitałowe Bazylea I, II i III są umowami międzynarodowymi opracowanymi przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego. Ich celem jest wzmocnienie bezpieczeństwa i stabilności międzynarodowego systemu bankowego. Pierwsza umowa kapitałowa powstała w 1988 r., następnie miały miejsce jej dwie rewizje, ostatnia z nich w czerwcu 2004 r. a jej nowelizacja miała miejsce kolejno w latach 2005 i 2006. Natomiast funkcjonuje już kolejna wersja umowy kapitałowej Bazylea IV, jednak zgodnie z założeniami jej implementacja ma mieć miejsce do końca 2019 roku.

działalność na terenie Unii Europejskiej, ponieważ stworzy nowe szanse, ale równocześnie bariery, które będą musiały być uwzględnione w strategiach tych instytucji.

Należy zwrócić uwagę, że Unia Bankowa jest nową organizacją: jej pierwsze założenia powstały dopiero w 2015.



Rys. 1.8. Fazy stworzenia i pogłębienia Unii Gospodarczej i Walutowej. Źródło: opracowanie własne na podstawie (Juncker, 2012)

W ramach przyjętej przez Pluta-Oleark konceptcją, Unia Bankowa będzie czynnikiem otoczenia bliższego, który ułatwi dalszą ekspansję banków, ale jedynie w ramach Unii Europejskiej. Oczywiście jej beneficjentami będą również banki islamskie w Wielkiej Brytanii, które funkcjonują w MCF Londyn jako samodzielne spółki i będą mogły prowadzić swoją dalszą ekspansję również w ramach Unii Bankowej. Jednak, podobnie jak Umowy Kapitałowe, może ona stanowić czynnik utrudniający ekspansję dla niektórych podmiotów. Instytucje takie jak Unia Bankowa czy Umowy Kapitałowe charakteryzują się narzucaniem bankom specyficznych wymagań, które sprzyjają rozwijaniu zaufania i stabilności, ale uniemożliwiają podejmowanie przez banki niektórych decyzji.

Ostatnie miejsce w koncepcji otoczenia banku w ramach zewnętrznych czynników otoczenia bliższego zajmują środki masowego przekazu, które dla banku są bardziej istotnym czynnikiem niż dla każdego innego przedsiębiorstwa. Jest tak, ponieważ bank jest instytucją zaufania publicznego, co wymaga od niego przejrzystości, gwarancji oraz zaufania ze strony klientów. Jest to ważne w szczególności w okresie recesji, gdy pojawia się również kryzys zaufania do banku jako takiego. W przypadku banków islamskich zaufanie jest jeszcze istotniejsze niż dla banków konwencjonalnych, ponieważ są one instytucjami stosunkowo nowymi nie tylko w MCF Londyn, ale ogólnie w Europie. Drugą przesłanką za uznanie tego czynnika jako bardzo ważny jest fakt, że islamskie kontrakty wymagają odpowiedniej konstrukcji, która uwzględnia zakazy i nakazy islamu. Do tego celu banki utrzymują stale zatrudnione rady szariatu, których zadaniem jest bieżąca certyfikacja kontraktów islamskich. Jeśli okazałoby się, że kontrakty te nie spełniają norm, oznaczałoby to, że dla klienta muzułmańskiego nie ma sensu z

nich korzystać. Analogicznie działa kwestia reputacji islamskiej instytucji finansowej. Jeżeli w środkach masowego przekazu bądź wśród klientów pojawi się przesłanka, że dany bank islamski działa niezgodnie z islamskimi pryncypiami ekonomii, może się okazać, że straci on większość swoich klientów.

Kolejną grupą czynników są te należące do otoczenia dalszego, zwanego inaczej makrootoczeniem. Różnicą pomiędzy czynnikami otoczenia bliższego i dalszego jest to, że o ile banki mogły, chociaż w małym stopniu, wpływać na czynniki mikrootoczenia, w przypadku makrootoczenia nie mają takiej możliwości. Nie oznacza to jednak, że banki mają swobodnie poddać się oddziaływaniu czynników makrootoczenia. Banki powinny na bieżąco monitorować makrootoczenie, aby móc odpowiednio wcześniej nie tylko wykryć szanse i zagrożenia, ale również móc odpowiednio na nie zareagować. Jednym z najczęściej przywoływanych czynników makrootoczenia jest ingerencja państwa przez instrumenty banków centralnych. Zalicza się do tych instrumentów na przykład wysokość stóp procentowych ogłaszanych przez banki centralne. Mają one bardzo duży wpływ na ceny kredytów i innych produktów, co ma bezpośrednie przełożenie na zyskowność banku.

Do czynników makrootoczenia zalicza się różnego rodzaju wskaźniki ekonomiczne, na przykład stopę wzrostu gospodarczego. Im większe tempo wzrostu ekonomicznego, tym większe również zyski banków. Dzieje się tak głównie dlatego, że razem ze wzrostem dochodów ludności rośnie ich skłonność do oszczędzania oraz do korzystania z różnego rodzaju usług oferowanych przez banki. Istotną rolę wśród czynników makrootoczenia zajmują również inflacja, rozwój giełdy papierów wartościowych oraz kwestie polityczne.

Interesującym czynnikiem z punktu widzenia niniejszej pracy jest demografia, w ramach której mieszczą się zmienne takie jak poziom wykształcenia, struktura wieku, aktywność zawodowa oraz religia. Dla banków islamskich demografia będzie miała szczególne znaczenie, ponieważ jej produkty są oferowane wąskiej w Europie grupie społecznej, jaką są muzułmanie. Natomiast Wielka Brytania z MCF Londyn jest zaliczana do tych krajów europejskich, w których funkcjonuje największa mniejszość muzułmańska. Może to oznaczać, że czynnik kulturowy w tym przypadku miał kluczowe znaczenie przy wyborze kierunku ekspansji zagranicznej.

Analiza rynku mogłaby również być zaliczana do czynników zewnętrznych w ramach otoczenia bliższego firmy, jednak ze względu na szczególne miejsce przy ekspansji rynkowej analiza ta jest traktowana jako oddzielne zadanie analizy czynników mikro- i makrootoczenia. Islamskie Instytucje Finansowe, które są przedmiotem badań niniejszej pracy, funkcjonują w ramach rynku finansowego ze wszystkimi jego ograniczeniami oraz wolnościami. W przypadku realizacji jakiegokolwiek rodzaju ekspansji (rynkowej lub technologicznej), rynek będzie bardzo mocno na nią oddziaływać. Jest tak, ponieważ w przeciwieństwie do innych rynek finansowy charakteryzuje się dynamicznymi i nieustającymi procesami wymiany pomiędzy jego uczestnikami. Po jednej jego stronie stoją podmioty tworzące popyt (np. gospodarstwa domowe), a po drugiej są podmioty tworzące podaż (np. banki, instytucje finansowe). Jednak, ze względu na niszową specyfikę sektora finansów islamskich w Londynie, ekspansja zostanie zbadana w



układzie instytucjonalnym – tj. badaniu zostaną poddane tylko Islamic Financial Institutions IFI (Islamskie Instytucje Finansowe a dokładniej islamskie banki), które znajdują się w Wielkiej Brytanii. Przy omawianiu czynników rynku należy podkreślić znaczenie banków jako instytucji, ze względu na ich bardzo ważną rolę w tak skonstruowanym systemie. Jako uczestnicy rynku pełnią funkcje pośredników transakcyjnych pomiędzy innymi uczestnikami. Dodatkowo są w wielu przypadkach płatnikiem dla klientów indywidualnych oraz instytucji, dlatego w branży tej szczególną rolę odgrywa zaufanie ich klientów. Banki są bardzo ważne w życiu codziennym każdego człowieka mieszkającego w Europie, a także dla innych przedsiębiorstw oraz finalnie dla gospodarek krajowych i międzynarodowych. Można wnioskować, że są jednym z filarów gospodarki rynkowej, bez których istnienia aktualny system finansowy w Europie nie mógłby funkcjonować w swojej obecnej formie.

Jak już wspomniano, rynek tworzony jest przez dwie strony – nabywców oraz usługodawców. To usługodawcy, czyli strona podaźowa, będą dostosowywać swoje strategie ekspansji do strony popytowej, która ma ścisły wpływ na kierunki ekspansji rynkowej oraz technologicznej. Natomiast, co się tyczy strony popytowej, od dłuższego czasu można zaobserwować rosnącą liczbę muzułmanów na Starym Kontynencie. Są to nie tylko obywatele krajów Afryki Północnej oraz Bliskiego Wschodu, ale również ich potomkowie, którzy już od dwóch lub nawet trzech pokoleń żyją w krajach Europy Zachodniej. Klienci ci ze względu na swoje przekonania religijne oraz w wielu przypadkach konserwatywne postawy nie chcą korzystać z konwencjonalnych usług bankowych. W związku z tym mogą stać się częściowo wykluczeni z życia ekonomicznego na przykład przez brak możliwości skorzystania z finansowania nieruchomości lub prowadzenia rachunku rozliczeniowego. Taka sytuacja wpływa niekorzystnie na poziom życia tej grupy społecznej oraz w ograniczonym stopniu może wpływać na rozwój gospodarczy (np. wstrzymanie zakupu nieruchomości). Istnieje również prawdopodobieństwo, że może wpływać negatywnie na proces asymilacji tej grupy z resztą społeczeństwa, co jest w dzisiejszych czasach bardzo ważne dla przyszłości Unii Europejskiej.

Interesujący punkt widzenia na analizę czynników otoczenia zaproponowało Centrum Obsługi Inwestora przy Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.. Instytucja ta proponuje analizować razem czynniki należące do wszystkich trzech obszarów: własnej organizacji, struktury rynku oraz makro- i mikrootoczenia. Wśród nich znajdują się (Centrum Obsługi Inwestora, 2003):

- możliwy stopień kontroli działalności zagranicznej,
- ryzyko operacyjne,
- potencjał i atrakcyjność rynku,
- atuty konkurencyjne własnego przedsiębiorstwa,
- zaangażowanie zasobów.

Stopień kontroli działalności zagranicznej odnosi się głównie do czynników zewnętrznych, takich jak system prawny danego kraju oraz bariery wejścia (np. przepisy dotyczące utworzenia banku związane m.in. z kapitałem) (Anderson i Gatignon, 1986). Na

stopień kontroli będzie miała także wpływ sytuacja polityczna w danym kraju; żadna korporacja nie zdecyduje się na otwarcie oddziału wykonującego operacje w państwie, w którym jest niestabilna sytuacja polityczna, jakim na przykład była Etiopia w 2014 r. albo jest wschodnia Ukraina w latach 2004 – 2005.

Ryzyko operacyjne w instytucjach finansowych jest zarządzane przez wyspecjalizowane komórki organizacyjne. Funkcjonują one niezależnie od departamentów ryzyka kredytowego oraz rynkowego (Evans, Womersley, Wong i Woodbury, 2008). Ryzyko operacyjne jest zwykle definiowane jako potencjalny wynik nieadekwatnych procesów wewnętrznych, czynnika ludzkiego, systemów bądź czynników zewnętrznych, włączając w to błędy prawne.

Potencjał i atrakcyjność rynku oraz atuty konkurencyjne własnego przedsiębiorstwa często mogą okazać się jedynym kryterium przy strategicznej decyzji o ekspansji na dany rynek. Stoi za tym uzasadnienie biznesowe, mówiące o tym, że jedynym powodem, dla którego warto byłoby realizować jakąkolwiek inwestycję (np. otwarcie filii) jest tylko i wyłącznie planowany zysk (Agarwal i Ramaswami, Choice of foreign market entry mode, 1992). Żadna nowoczesna korporacja nie zdecydowałaby się na otwarcie filii w kraju, w którym nie ma takiego potencjału rynkowego, aby w przyszłości z sukcesem sprzedawać usługi czy produkty¹⁴. Przykładem jest tutaj choćby bank UBS A.G., który nie otworzył w Polsce do tej pory żadnej filii (w rozumieniu prawa polskiego), a jedynie niewielkie przedstawicielstwo w Warszawie. Wynika to z faktu, że Polska nie posiada jeszcze rynku gotowego na produkty będące w ofercie tego właśnie banku, takie jak np. *wealth management*. Firma zamierzająca wejść na nowy rynek zagraniczny musi w tym momencie podjąć bardzo ważne strategiczne decyzje dotyczące wyboru strategii wejścia. Przesądzą one o tym, czy wejść na nowy rynek, czy nie. Jest to decyzja w systemie 0-1, czyli „tak” albo „nie”. Jest ona najważniejszą decyzją, która musi być podjęta w przypadku planowania ekspansji zagranicznej.

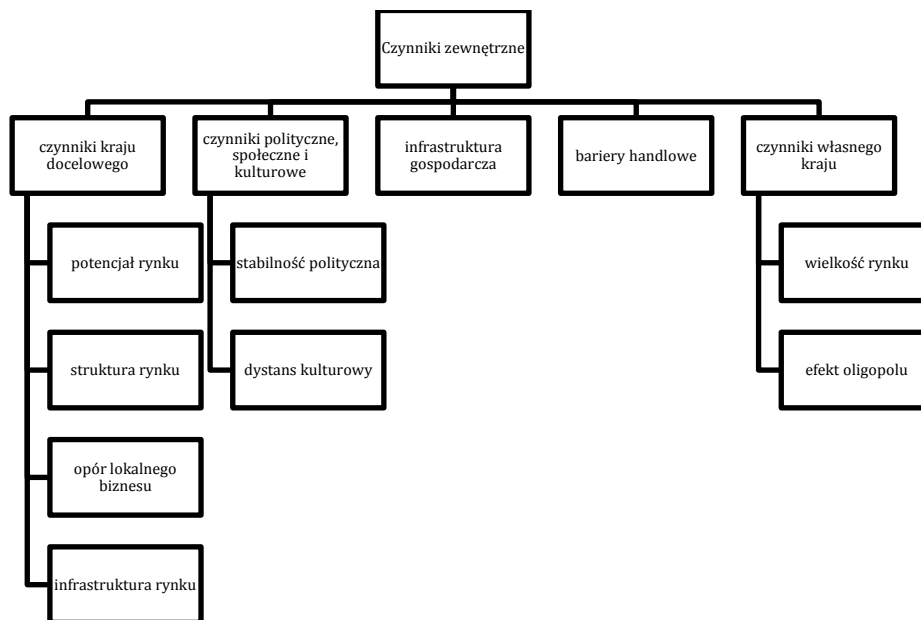
Atuty konkurencyjne banku to nie tylko jego silne strony, ale również to, jak wypadają w rankingach w porównaniu z mocnymi stronami konkurencji. Mogą być nimi unikatowe zasoby oraz umiejętności. Atuty te umożliwiają budowę przewagi banku nad innymi. W przypadku banków islamskich w Londynie takim plusem będzie na przykład posiadanie własnych rad szariatu, które mogą zajmować się certyfikacją produktów finansowych.

Zaangażowanie zasobów to innymi słowy patrzenie na inwestycje z perspektywy kosztów. Niekiedy bariery rynku czy danej lokalizacji geograficznej mogą być tak duże, że inwestycja nie dałaby takich rezultatów, które pokryłyby koszty. Kryterium kosztów jest zwykle jednym z najważniejszych przy działalności outsourcingowej, gdzie zyskiem z inwestycji przy otwarciu takiego centrum są oszczędności z tytułu wynagrodzeń. Opisane kryteria będą podstawą przy podjęciu decyzji dotyczącej ekspansji na rynki zagraniczne, dlatego można je nazwać czynnikami decyzji.

¹⁴ Wyjątkiem są centra usług wspólnych otwierane przez międzynarodowe korporacje jedynie w celu obniżenia kosztów usług procesów biznesowych.



Podziałem zasługującym na uwagę jest zaproponowany przez Ekeledo i Sivakumar (2004) (rys. 1.9.). Są w nim wymienione jedynie czynniki zewnętrzne. Może to na przykład oznaczać, że klasyfikacja ta dotyczy przedsiębiorstwa, które podjęło już decyzję o ekspansji zagranicznej i stoi przed decyzją o jej kierunku i formie (Ekeledo i Sivakumar, 2004).



Rys. 1.9. Czynniki zewnętrzne otoczenia determinujące decyzję o ekspansji na rynki zagraniczne
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ekeledo i Sivakumar, 2004)

Pierwszym badanym czynnikiem powinien być zawsze potencjał rynku. Określa on prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu w kontekście handlowym. Im większy potencjał danego rynku, tym bardziej firmy będą skłonne do ponoszenia kosztów związanych z ekspansją. Na rynkach z małym potencjałem metody charakteryzujące się niższym stopniem zaangażowania i kontroli będą wybierane częściej niż metody kosztowniejsze, które dają większe możliwości kontroli. Struktura rynku kraju docelowego to również czynnik biznesowy. Z kolei czynnik ten może mieć wpływ na wydajność. Rynek docelowy teoretycznie może mieć strukturę zbliżoną do konkurencji doskonałej, oligopolu bądź monopolu. Oczywiście takie formy rynku nie istnieją w czystej postaci w rzeczywistości, co nie oznacza, że nie mogą istnieć struktury do nich bardzo zbliżone. W przypadku rynku konkurencyjnego firma planująca ekspansję do niego może założyć zaangażowanie mniejszej liczby zasobów w przypadku bardzo intensywnej konkurencji na rynku docelowym, gdyż będzie to przekładało się negatywnie na zyskowność. Dlatego w takim przypadku inwestor może rozważyć metody ekspansji oferujące mniejszą kontrolę i wymagające mniejszego zaangażowania, jak np. wspólne przedsięwzięcie albo franczyza. Rynek o wysokim nasyceniu konkurencją będzie sprzyjał wyborom metod ekspansji zakładającym mniejszy stopień kontroli i zaangażowania. Natomiast rynki oligopolu oraz monopolu będą wymagały wyboru bardziej kosztownych form wejścia, takich jak spółki całkowicie zależne. W takim przypadku firmy usług miękkich oraz twardych będą podejmowały podobne decyzje.

Opór lokalnego biznesu to trzeci czynnik o charakterze biznesowym. Opór ten może pochodzić nie tylko bezpośrednio od uczestników rynku zagranicznego, ale również pośrednio od stowarzyszeń zawodowych, które niekiedy wydają akredytacje dotyczące niektórych rodzajów działalności. Firma planująca ekspansję na rynek zagraniczny w związku z takim oporem musi często rozważyć albo zatrudnienie właściwego personelu z kraju docelowego, albo nawiązanie bliższej współpracy z jednym z jego dotychczasowych uczestników. Opór lokalnego biznesu może być szczególnie dotkliwy dla inwestora w przypadku, kiedy lokalny biznes zrzeszony jest w grupach przemysłowych, które nie tolerują nowych zagranicznych uczestników. Dlatego lokalni inwestorzy będą zmuszeni do korzystania ze strategii ekspansji na rynki zagraniczne, zakładających kooperację z tymi podmiotami. Usługi miękkie w takiej sytuacji wybierają najczęściej franczyzę, ponieważ mają potrzebę stania się integralną częścią procesu wytwórczego usługi, natomiast usługi twarde wybiorą eksport. Infrastruktura marketingowa¹⁵ w kraju docelowym może się okazać zupełnie inna niż w kraju własnym. Przykładem takiej infrastruktury mogą być np. agencje celne, firmy spedycyjne, sieć dystrybutorów oraz usługi finansowe. Dzięki takiemu zapleczu inwestor może skupić się na działalności handlowej i rozwoju biznesu, natomiast nie musi się martwić pozostałymi kwestiami operacyjnymi. Struktura ta również wpływa na wybór pomiędzy różnymi metodami ekspansji. Mianowicie w przypadku słabo rozwiniętej infrastruktury marketingowej inwestorzy będą wybierać metody, które zakładają małe zaangażowanie zasobów, natomiast firmy prowadzące bardzo agresywną ekspansję oraz posiadające duże środki własne w momencie wejścia na rynek kraju ze słabo rozwiniętą strukturą marketingową mogą pozwolić sobie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, skoro spodziewane dochody z rynku zagranicznego są atrakcyjne.

Kolejną grupą czynników zewnętrznych są czynniki socjokulturowe oraz polityczne. Pierwszym z nich jest stabilność polityczna. W przypadku rynków zagranicznych należy rozpatrywać ją jako system polityczny, który umożliwia reprezentację racji ogółu obywateli, ma stabilny rząd, tworzy warunki do ciągłości i rozwoju biznesu, dba o rozwój przedsiębiorczości. Natomiast brak stabilności objawia się przez częste zmiany rządu, zamieszki, strajki pracowników przeciwko władzy, a nawet zamachy stanu. Poza tym rząd, który często zmienia swoje decyzje zniechęca inwestorów zagranicznych. Przykładami niestabilnej sytuacji politycznej w roku 2016 są Syria, Afganistan i Irak¹⁶.

Również różnice kulturowe mogą mieć znaczenie przy podejmowaniu decyzji o ekspansji na rynki zagraniczne. Dotyczą one kwestii takich jak język, etyka biznesu, struktura socjalna, ideologia itp. Firmy chętnie korzystają ze strategii ekspansji wymagających dużego zaangażowania, jeżeli różnice te są minimalne. Czynnik ten ma szczególne znaczenie dla usług

¹⁵ W tym przypadku jako infrastrukturę marketingową autor ma na myśli ogół zasobów i usług dostępnych na rynku docelowym, które są pomocne przy prowadzeniu dystrybucji, sprzedaży i innych czynnościach handlowych.

¹⁶ Stabilność ekonomiczną, społeczną oraz polityczną określa tak zwany Fragile States Index prowadzony przez amerykańską agencję think-tank Fund for Peace. W roku 2015 pierwsze miejsce w tym indeksie zajmował Południowy Sudan (114,5), natomiast ostatnie Finlandia (18,8). Dla Polski indeks ten wynosi 39,8, a dla Wielkiej Brytanii 33,4.

islamskich, ponieważ ich pryncypia wywodzą się z religii, która jest również elementem kultury krajów arabskich.

Infrastruktura gospodarcza w momencie wyboru strategii ekspansji na rynki zagraniczne dotyczy głównie kwestii związanej z wyborem kraju docelowego. Dobrze rozwinięta infrastruktura ekonomiczna sprzyja ściąganiu do kraju bezpośrednich inwestorów zagranicznych. Jako infrastrukturę gospodarczą należy rozumieć grupę czynników ekonomicznych, które odzwierciedlają stan gospodarki danego kraju. Dla przykładu słabo rozwinięta infrastruktura i wysoka stopa inflacji zniechęcają inwestorów. Natomiast czynniki takie jak adekwatne rezerwy walutowe, niskie zadłużenie, płynność waluty mogą być dla nich dodatkową zachętą. Infrastruktura gospodarcza jest ważna dla firm z sektora towarów, ale również dla branży usługowej.

Kolejną grupą czynników zewnętrznych są czynniki własnego kraju. Pierwszym z nich jest wielkość rynku, która może być wykorzystana do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad innymi uczestnikami rynku zza granicy (Porter M. E., 2011). Oznacza to innymi słowy, że wysoki poziom rozwoju kraju inwestora sprzyja innowacjom oraz ekspansji. Z kolei niewielki rynek krajowy może się okazać przeszkodą w rozwoju zdolności organizacji do ekspansji zagranicznej. Inwestorzy pochodzący z krajów o małych rynkach będą chętniej korzystali ze wspólnych przedsięwzięć niż np. spółki całkowicie zależne, gdyż nie będą na tyle rozwinięci i silni, aby się zdecydować na samodzielny projekt ekspansji. Kolejnym czynnikiem kraju własnego jest efekt oligopolu, polegający na tym, że w przypadku silnego oligopolu na rynku krajowym zachowanie uczestników w przypadku inwestycji na rynki zagraniczne wywołuje takie samo zachowanie u konkurentów z własnego kraju (Terpstra i Yu, 1988). Oznacza to, że inwestorzy z tego samego kraju będą zachowywali się podobnie jak ich konkurencja, czyli również podejmą się ekspansji na rynki zagraniczne. Poza tym firmy z rynków oligopolu będą bardzo chętnie inwestowały za granicą, aby uciec od konkurencji. Oznacza to, że rynek oligopolu zachęca firmy do ekspansji zagranicznej. Zarówno firmy z sektora usług miękkich, jak i twardych będą preferowały w takiej sytuacji wspólne przedsięwzięcia oraz spółki całkowicie zależne.

Na podstawie wyżej omówionej klasyfikacji czynników zewnętrznych otoczenia, należy stwierdzić, że to głównie czynniki zewnętrzne będą determinowały kierunek, a nawet obraną strategię ekspansji na rynek zagraniczny. Czynniki kraju docelowego stanowią największą grupę czynników zewnętrznych mających znaczenie przy wyborze kierunku ekspansji oraz jej metody. Do tej grupy należy wyjątkowo dużo czynników, a większość z nich koncentruje się wokół kwestii biznesowych. Według autora niniejszej pracy, nie jest to odpowiednia propozycja analizy, ponieważ nie uwzględnia elementów wewnętrznych organizacji. Dla przykładu nie bierze pod uwagę liczby pracowników, zdolności operacyjnych i innych wewnętrznych czynników, które mogą mieć wpływ na zdolność do ekspansji zagranicznej. Jednak autorzy tej klasyfikacji słusznie zauważyli, że ważną rolę odgrywają czynniki kraju własnego, gdyż firmy, których rynek krajowy jest duży, mają większe możliwości do ponoszenia kosztów takiej ekspansji.



Kolejną propozycją analizy czynników mających wpływ na wybór rodzaju strategii jest zaproponowana przez Rymarczyka. Łączy on wszystkie czynniki z trzech kategorii w jedną i dzieli je na dwie główne: wewnętrzne i zewnętrzne. Warto zwrócić uwagę, że czynniki te odnoszą się w dużej mierze do warunków wewnętrznych i zewnętrznych w danym momencie. Czynniki te zostały wymienione w poniższej tabeli 1.2.

Tabela 1.2. Czynniki wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne

Czynniki wewnętrzne	Czynniki zewnętrzne
– cele strategiczne przedsiębiorstwa	– wielkość, dynamika i potencjał rynku docelowego
– zasoby i przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa	– „bliskość” rynku zagranicznego
– stopień umiędzynarodowienia i orientacja	– charakterystyka branży
– specyfika asortymentu przedsiębiorstwa	– warunki polityczne i prawno-administracyjne
	– bariery w obrocie międzynarodowym, infrastruktura

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rymarczyk, 2004)

Klasyfikacja ta jest komplementarna, ponieważ zawiera wszystkie trzy wcześniej wspomniane elementy: organizacja, rynek oraz otoczenie. Według autora przedstawiona klasyfikacja może być źródłem do rozpoczęcia analizy dotyczącej potencjalnej ekspansji rynkowej. Jest ona najbardziej odpowiednia ze wszystkich opisanych wcześniej.

Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej czynniki oraz ich klasyfikacje, w ocenie autora każdy z zaprezentowanych czynników będzie miał znaczenie na dobór rodzaju strategii w zależności od zaistniałej sytuacji. Najbardziej pożądaną strategią wydaje się być strategia ekspansji i według autora to ona powinna być realizowana zawsze w pierwszej kolejności o ile czynniki na to pozwolą. Jednak w zależności od warunków panujących w danym momencie na rynku oraz w przedsiębiorstwie nie zawsze będzie możliwe przeprowadzenie ekspansji, natomiast zaangażowanie takiej strategii w niekorzystnych do tego warunkach może narazić przedsiębiorstwo na ryzyko związane z zainwestowaniem dużych środków w nierentowne przedsięwzięcie. W ocenie autora rodzaje strategii są rezultatem wypadkowej wszystkich czynników, natomiast poszczególne jej rodzaje mogą być stopniowane w zależności od tego jak bardzo czynniki są korzystne lub niekorzystne. Z pewnością im większa liczba czynników zostanie przeanalizowana przed wyznaczeniem obraniem określonej strategii tym efektywniejsze będą podjęte później decyzje.

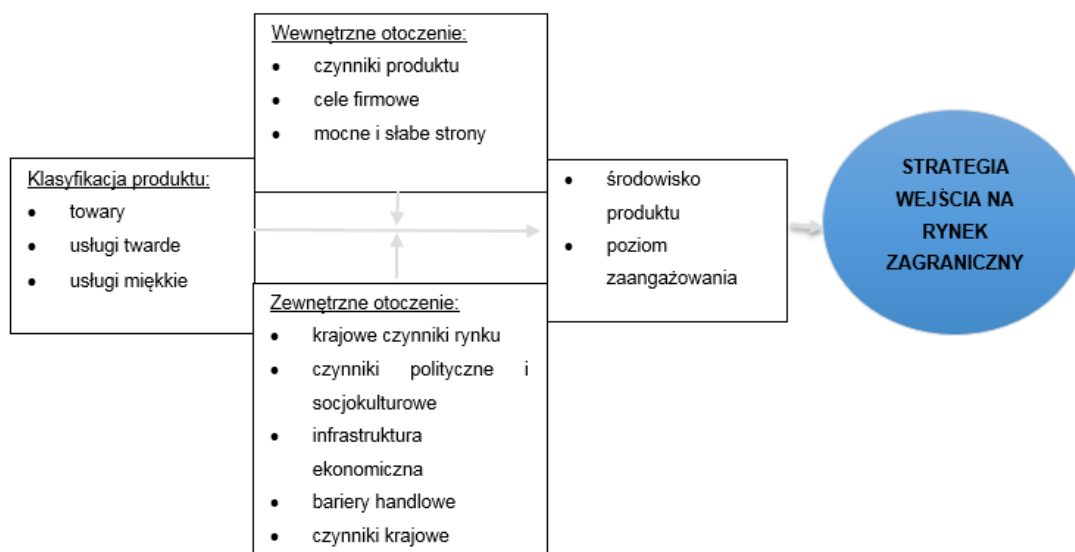
Jednym z najważniejszych aspektów planowania strategicznego jest aspekt czasowy. Jest tak ponieważ, istnieje bardzo wiele czynników mającym wpływ na sytuację banku, natomiast wszystkie te czynniki podlegają ciągłym zmianom. Również strategia jest nośnikiem zmian, które finalnie mają doprowadzić do realizacji maksymalizacji zysku bądź wartości.

Dokładnie analizując i biorąc pod uwagę najszerszą możliwie liczbę wskaźników zapewnia się odpowiednią jakość a tym samym efektywność strategicznych planów. Natomiast

drugą bardzo ważną kwestią są sposoby, zadania, metody wykorzystane do realizacji strategii. Dla przykładu przy strategii ograniczania kosztów, należy podjąć decyzję, które koszty będą ograniczone, natomiast przy wyborze strategii ekspansji należy zdecydować również jaką drogą firma ma dojść aby zwiększyć swój udział w rynku.

1.3. Proces wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne

Istnieje wiele czynników, które mają wpływ na decyzje przedsiębiorstw o obraniu odpowiedniej strategii, ale istnieje również wiele możliwości wejścia na rynki zagraniczne. W literaturze z zarządzania opcje te nazywane są „strategiami wejścia na rynki zagraniczne”. Jednak bank, który podjął decyzję o ekspansji zagranicznej dokona wyboru rodzaju takiej strategii, musi przejść złożony proces wyboru tejże strategii. Proces ten powinien rozpocząć się od gruntownej analizy wszystkich czynników. Ekledo i Sivakumar zwracają uwagę, że największe znaczenie w podejmowaniu decyzji o zagranicznej ekspansji rynkowej mają: rodzaj oferowanych produktów, następnie środowisko, lokalizacja i stopień zaangażowania. Na poniższym rysunku 1.10. przedstawiono kluczowe czynniki, które decydują o wyborze strategii ekspansji zagranicznej. Na rysunku można zauważyć, że badacze łączą czynniki otoczenia wewnętrznego oraz zewnętrznego, natomiast punktem wyjścia do analizy i decyzji jest klasyfikacja produktu na trzy kategorie: towary, usługi twarde oraz usługi miękkie.



Rys. 1.10. Czynniki determinujące wybór metody wejścia na rynek zagraniczny
Źródło: (Ekeledo i Sivakumar, 1998)

Rysunek 1.10 przedstawia kryterium produktowe (ramka z nazwą „klasyfikacja produktów”) jako pierwszy poziom decyzyjny, natomiast pozostałe (czynniki otoczenia, lokalizację oraz poziom zaangażowania) jako kolejne w procesie decyzyjny. Jak widać na powyższym rysunku wcześniej omawiane czynniki wewnętrzne i zewnętrzne powinny być brane w drugiej kolejności pod uwagę, natomiast ostatnimi kryteriami podejmowania decyzji są środowisko

produktu i poziom zaangażowania. W rezultacie wyżej zaprezentowanego procesu decyzyjnego, przedsiębiorstwo dokonuje wyboru strategii wejścia na rynek zagraniczny.

W pierwszym kroku decyzyjnym wymienione zostały usługi miękkie oraz twarde. Usługi miękkie to takie, w których bezpośredni kontakt pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą jest niezbędny do dostarczenia usługi. Usługa twarda nie wymaga bezpośredniego kontaktu pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą. Przykładami usług miękkich są subskrypcja w serwisie internetowym i opieka zdrowotna. Usługa miękka może wymagać też udostępnienia własności usługobiorcy (np. strzyżenie trawnika albo pranie chemiczne). Im słabiej rozwinięta infrastruktura gospodarcza na rynku zagranicznym, tym większa różnica w wyborze metody ekspansji pomiędzy firmami z sektora usług miękkich oraz sektora usług twardych.

W przypadku usługi twardej (np. muzyka, projekty architektoniczne, edukacja, usługi finansowe) możliwe jest rozdzielenie jej konsumpcji od produkcji. W związku z tym może ona zostać swobodnie eksportowana. Posiada zawsze dwa składniki – towar oraz element usługi. Natomiast element użyteczności osadzony jest w usługowym składniku usługi twardej. Element towarowy usługi twardej służy głównie jako nośnik tejże usługi lub środek do jej przenoszenia (np. płyty DVD, książki). Płynie z tego wniosek, że usługi twarde są łatwiejsze w dystrybucji niż usługi miękkie. Można produkować je masowo na dużą skalę, standaryzować, co może przekładać się na przewagę z punktu widzenia kosztów (Sampson i Snape, 1985). Jej głównym atrybutem jest nierozłączność, która w znaczący sposób ogranicza możliwe opcje dystrybucji.

Jak wynika z powyższych rozważań, rodzaj oferowanego produktu to będzie jedno z najważniejszych kryteriów przy wyborze metody ekspansji. Należy zwrócić uwagę, że towary oraz usługi twarde łączy wspólny mianownik możliwości eksportowania dóbr. W związku z tymi ograniczeniami usługi miękkie są narażone na dodatkowe ryzyko związane z inwestycją na niesprawdzonym dotychczas rynku. Natomiast producenci towarów oraz usług twardych mają możliwość zdobycia pewnego doświadczenia w trakcie eksportowania swoich towarów i usług na te rynki.

Ekeldo i Sivakumar podkreślają, że decyzje wejścia na rynki zagraniczne muszą być podejmowane inaczej w przypadku firm usługowych i produkcyjnych. Różnica ta polega głównie na tym, że w przypadku dystrybucji dóbr, stopień kontroli nie musi być tak duży jak w przypadku świadczenia usług.

W tym miejscu koniecznie należy przytoczyć wyniki badań przeprowadzonych przez Erramilliego, który zauważył, że firmy należące do sektora usług twardych dokonują wyborów po prostej ścieżce od oferujących najmniejszy stopień kontroli (eksport) do tych, które wymagają większego zaangażowania (np. spółka całkowicie zależna). Natomiast firmy z branży usług miękkich podążają ścieżką w kształcie literu „U”, wybierając na początku strategię dającą im całkowitą kontrolę (np. spółka całkowicie zależna), następnie strategię dającą mniejszy stopień kontroli (np. wspólne przedsięwzięcie albo franczyza), aby na końcu znowu powrócić do



najwyższego stopnia kontroli (Erramilli K. M., The Experience Factor, 1991). Model zaproponowany przez Erramilliego został zilustrowany na rysunku 1.11.



Rys. 1.11. Kolejność metod wyboru wejścia na rynki zagraniczne w przypadku usług miękkich oraz towarów i usług twardych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Erramilli, 1991)

Przy wyborze strategii wejścia na rynek zagraniczny będą zazwyczaj realizowane dwa kroki: (1) wybór lokalizacji oraz (2) decyzja dotycząca stopnia zaangażowania. Lokalizacja będzie odgrywała ważną rolę dla usług twardych oraz towarów. Wybór w przypadku tych dwóch grup będzie dokonany głównie pomiędzy eksportem a produkcją na terenie innego kraju. Branża usług miękkich nie będzie miała możliwości skorzystania z opcji eksportu, dlatego będzie musiała się skupić na kryteriach wymienionych w kroku drugim – tj. poziomie zaangażowania. Przy wyborze strategii ekspansji na rynek zagraniczny w przypadku usług bankowych (usług miękkich) będziemy mieli do czynienia z wyborem pomiędzy różnymi poziomami zaangażowania.

Firmy z grupy usług miękkich zachowują się w ten sposób (ścieżka w kształcie litery „U”), ponieważ po wejściu na rynek często orientują się, że nie posiadają niezbędnego do prowadzenia biznesu w danym kraju doświadczenia oraz zaplecza. Dlatego po jakimś czasie decydują się na współpracę z bardziej doświadczoną organizacją, aby następnie ponownie podjąć próbę samodzielnej obecności na rynku. Zaobserwowano również, że niektóre firmy usługowe podążają za swoimi klientami na rynki zagraniczne. W takim przypadku również będą wybierały ścieżkę w kształcie litery „U”. Usługodawcy ci, poprzez wspólne przedsięwzięcia, chętnie korzystają z pomocy firm obecnych już na rynku. Postępują tak na przykład po to, aby uniknąć uwagi regulatorów. Natomiast po pewnym czasie firmy te znają już specyfikę rynku zagranicznego i decydują się na strategię: spółki całkowicie zależnej – czyli powrotu do pierwotnej metody. W przypadku firm produkcyjnych tendencja ta jest odwrotna. Przeprowadzone badania potwierdzają, że podążanie za klientami jest głównym motywatorem do wyboru metod wejścia na rynki zagraniczne (Erramilli i Chatrahi, 1990) przez usługodawców z grupy usług miękkich. Do grupy firm, które zdecydowały się na podążanie za klientami należą banki oraz agencje

reklamowe. Podsumowując powyższe rozważania, należy wnioskować, że główną determinantą wyboru strategii wejścia na rynek zagraniczny jest produkt.

Erramili i Rao zauważyli również, że kapitał inwestycyjny jest pośrednim czynnikiem, który odróżnia wybory pomiędzy metodami ekspansji firm z sektora usług a produkcji towarów. W przypadku producentów dóbr jest konieczne posiadanie dużego kapitału, natomiast w przypadku usług nie jest to takie ważne. Dlatego poniekąd łatwiej firmom usługowym jest się angażować w bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Erramili, 1990). Jednak nie dotyczy to wszystkich firm usługowych, najlepszym tego przykładem są banki, które spośród różnego rodzaju organizacji potrzebują właśnie najwięcej kapitału na bieżącą działalność (np. akcje kredytowe). Jak podkreśla Bateson – niska kapitałochłonność nie jest cechą unikatową dla sektora usług (Bateson, 1992).

Doświadczenie organizacji na rynkach międzynarodowych mierzy się poprzez porównanie poziomu sprzedaży zagranicznej do krajowej – jest to prosty i zarazem miarodajny wskaźnik. Ponadto można wziąć pod uwagę liczbę rynków, na których działa dana organizacja. Jak się okazuje, im większe takie doświadczenie międzynarodowe, tym chętniej są podejmowane decyzje o najwyższym stopniu kontroli przy wyborze metody ekspansji. Firmy mniej doświadczone w obawie przed porażką będą wybierały raczej opcje wejścia wymagające mniejszego zaangażowania. Dzieje się tak dlatego, że doświadczone organizacje nie będą potrzebowały pomocy żadnych partnerów zagranicznych i będą się decydowały na samodzielne wejście na rynek zagraniczny.

Już w 1986 r. Merritt zauważył, że usługi muszą sprostać większym barierom handlowym niż towary. Jest tak, dlatego że handel dobrami jest uregulowany międzynarodowymi umowami od wieków (Marriott, 1986), natomiast sektor usług rozwinął się stosunkowo niedawno. Do barier handlowych można zaliczyć kulturowe powiązania pomiędzy usługodawcami a społeczeństwem danego kraju oraz prawa krajów docelowych, które skutecznie utrudniają wejście na ten rynek firmom zagranicznym. Dahringer podzielił bariery handlowe na dwie kategorie: bezpośrednie oraz pośrednie. Bariery bezpośrednie (taryfowe) zawierają takie bariery jak specjalne podatki nakładane na usługi (np. oprogramowanie, muzyka, książki, programy telewizyjne). Drugi rodzaj, czyli bariery pośrednie (pozataryfowe), to na przykład regulacje dotyczące produktu oraz prawa sprzyjające zakupom produktów lokalnych (Dahringer, 1991). Niektóre kraje utrudniają ekspansję na swoje rynki, stawiając wymagania dotyczące dostarczenia specjalnej dokumentacji, która uzasadnia, w jaki sposób inwestycja dostarczy wartości dla kraju poprzez np. stworzenie stanowisk pracy, stymulowanie handlu międzynarodowego, budowanie lokalnego partnerstwa i inne. Bariery handlowe ograniczają metody ekspansji, z których może skorzystać inwestor. Bariery taryfowe mają wpływ na ceny usług bądź towarów inwestora, natomiast pozataryfowe mogą zmusić inwestora do skorzystania z partnerstwa z lokalnym dostawcą – np. wspólnego przedsięwzięcia, kontraktów itp. W takich warunkach usługi twarde najprawdopodobniej wybiorą strategię takie jak licencjonowanie, natomiast miękkie wybiorą np. kontrakt o zarządzanie albo franczyzę.



Uzupełnieniem badań przeprowadzonych przez Ekeledę i Sivakumara są badania podjęte przez Douglasa i Craiga, którzy wśród czynników stanowiących o wyborze strategii ekspansji wyróżniają (Douglas i Craig, *Global Marketing Strategy*, 1995):

- ochronę aktywów majątkowych,
- korporacyjne zadania i cele,
- firmowe strony: mocne i słabe.

Ochrona aktywów majątkowych dotyczy głównie własności intelektualnej, *know-how*, patentów itp. W przypadku firm, których przewaga konkurencyjna jest zasługą właśnie tej unikatowej wiedzy technologicznej niebezpieczne mogą się wydawać metody wejścia na rynki takie jak franczyza albo wspólne przedsięwzięcie, gdyż istnieje wtedy ryzyko, że aktywa te zostaną w późniejszym czasie przywłaszczone przez wspólników i wykorzystane do zdobycia rynku i odsunięcia inwestora od biznesu. Firmy z sektora wysokich technologii, dzięki własnej technologii i *know-how*, nie muszą korzystać z form wejścia na rynki zagraniczne wymagające współpracy z innymi podmiotami. W takim przypadku, w celu ochrony tych aktywów (głównie własności intelektualnej), firmy te będą unikały strategii wejścia zakładających niski stopień kontroli. Poza tym dzięki technologiom posiadają bardzo dużą siłę rynkową oraz negocjacyjną.

Banki są instytucjami, których usługi nie są oparte na zaawansowanych technologiach. Przewagę konkurencyjną zdobywają przez ulepszanie swoich wewnętrznych operacji takich jak na przykład: technologia zarządzania gotówką, szybka reakcja na zmiany, wpływanie na doświadczenia klientów, kanały dystrybucji. Banki, aby mogły zyskać bądź dążyć do przewagi konkurencyjnej, muszą nie tylko zadbać o dobrze skonstruowaną strategię w stosunku do ekspansji rynkowej, ale również osiągnąć doskonałość w procesach operacyjnych.

Kolejnymi wewnętrznymi czynnikami mającym znaczenie przy wyborze strategii ekspansji są zadania i cele korporacyjne. To one determinują chęć wejścia na rynki zagraniczne oraz mają wpływ na wybór metody tego wejścia. Jak zauważyli Douglas i Craig, firmy, które mają bardzo rozbudowane cele korporacyjne, chętnie będą wybierać strategię wejścia wymagającą dużego zaangażowania. Natomiast firmy, które mają bardzo ograniczone cele korporacyjne, będą decydowały się na strategię wymagającą minimalnych nakładów (Douglas i Craig, *Global Marketing Strat*, 1995). Właśnie w tych czynnikach będą zawarte motywy podjęcia decyzji o ekspansji zagranicznej. Już w 1988 r. Terpstra i Yu dowiedli, że firmy usługowe, które podążają za swoimi krajowymi klientami za granicę wybierają bezpośrednio inwestycje zagraniczne¹⁷, czyli np. spółki całkowicie zależne (Terpstra i Yu, 1988). Zachowanie to jest takie samo w przypadku producentów dóbr. Firmy, które podążają za swoimi klientami są narażone na mniejszą konkurencję, ponieważ, dokonując ekspansji na rynek zagraniczny, mają już pewne zaplecze klientów. Natomiast firmy usługowe, które dokonują ekspansji na nowe rynki w celu ich penetracji, muszą sprostać konkurencji. Producenci dokonujący ekspansji na nieznane rynki są

¹⁷ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to bardzo często poruszane zagadnienie w literaturze zagranicznej jako istotny czynnik napędzający gospodarki krajów. Występują pod angielskim akronimem FDI, co oznacza *Foreign Direct Investment*.

narażeni na mniejsze ryzyka, ponieważ mogą skorzystać z opcji eksportu. Następnym czynnikiem zaliczanym do grupy zadań i celów korporacyjnych jest stopień kontroli. Oczywiście najlepszą opcją wejścia na zagraniczny rynek jest posiadanie pełnej kontroli nad tą inwestycją. Dlatego duże korporacje zazwyczaj będą wybierać opcję spółki całkowicie zależnej. Mniejsze stopnie kontroli takie jak licencjonowanie bądź wspólne przedsięwzięcie są obarczone ryzykiem konfliktu pomiędzy stronami. Dlatego w momencie wyboru pojawiają się kompromisy pomiędzy poziomem kontroli a zaangażowaniem (środków). Znaczenie mają też preferencje kadry zarządzającej – niektórzy będą optowali za wysokim stopniem kontroli, inni za małym.

Do czynników wewnętrznych należy zaliczyć również mocne oraz słabe strony organizacji. Wśród nich kluczowymi są rozmiar organizacji oraz doświadczenie na rynkach międzynarodowych. W kwestii rozmiaru organizacji – im większa, tym większego zaplecza potrzebuje do obsłużenia swoich procesów biznesowych. Dzięki swoim dużym rozmiarom organizacje mogą łatwiej ponosić koszty oraz osiągać korzyści skali. Duże firmy wybierają chętniej strategię ekspansji charakteryzującą się dużym zaangażowaniem, np. spółki całkowicie zależne albo wspólne przedsięwzięcia. Duże organizacje w znacznie mniejszym stopniu obawiają się wykorzystania ich przez lokalnych partnerów.

1.4. Charakterystyka i porównanie wybranych metod ekspansji usług bankowych

Istnieje szereg strategii wejścia na rynki zagraniczne. Po podjęciu decyzji o fakcie ekspansji oraz jej kierunku nie pozostaje nic innego jak dokonać wyboru, w jaki sposób zostanie ona przeprowadzona. W związku z tym, że ekspansja zagraniczna usług (w szczególności miękkich) musi się wiązać z bezpośrednią obecnością w kraju docelowym, będą dostępne różnego rodzaju opcje tej obecności. Oznacza to, że są to metody, których użyje inwestor, aby pojawić się na rynku docelowym. W literaturze przedmiotu określa się następujące strategie wejścia na rynki zagraniczne (Yadong, 1999):

- licencjonowanie,
- franczyza,
- eksport bezpośredni,
- eksport pośredni,
- projekty kompleksowe („pod klucz”, produkcja na zamówienie),
- wspólne przedsięwzięcie,
- sojusze strategiczne.
- spółki całkowicie zależne (filia zagraniczna).

Wymienione strategie wejścia na rynek zagraniczny mogą być wykorzystane przez wszystkie branże, niemniej jednak w przypadku branży bankowej niektóre z nich nie są możliwe do zrealizowania z powodu charakterystyki tej branży – w szczególności produktów, klientów, przepisów. Dystrybucja produktów finansowych jest obwarowana w każdym kraju innymi przepisami prawa, a ich emisja oraz same instytucje są przedmiotem kontroli regulatorów, co również czyni niektóre z powyższych metod ekspansji niemożliwymi do zrealizowania. Tabela 1.3



stanowi wynik własnej analizy ukazującej, które z tych metod występują w branży bankowej. W ostatniej kolumnie tabeli został również umieszczony przykład takiej ekspansji lub uwagi na temat jej braku.

Tabela 1.3. Strategie wejścia na rynki zagraniczne

Strategia wejścia na rynek zagraniczny	Występowanie w branży bankowej	Uwagi
Licencjonowanie i franczyza	Tak	Są możliwe, ale rzadko praktykowane. Barięry rynkową może się okazać konieczność posiadania licencji bankowej dla licencjobiorcy
Eksport bezpośredni	Tak	Dotyczy głównie bankowości inwestycyjnej, jednak może obejmować też produkty zaliczane do bankowości uniwersalnej, ubezpieczeń, zarządzania inwestycjami oraz kredyty
Eksport pośredni	Nie	Jest utrudniony ze względu na konieczność posiadania licencji bankowej oraz na niematerialny charakter produktów finansowych
Projekty kompleksowe (<i>turnkey projects</i>)	Nie	Praktycznie nie występują w branży finansowej
Wspólne przedsięwzięcie (<i>joint venture</i>)	Tak	W 2015 r. HSBC oraz Shenzhen Qianhai stworzyli wspólną spółkę z Chinach. Dzięki temu HSBC chce wejść na dotąd nieosiągalny rynek chiński
Sojusze strategiczne	Tak	Są rzadziej wykorzystywane do ekspansji zagranicznej niż wspólne przedsięwzięcia. Kreują wartość, jeśli są krajowymi, natomiast niszczą wartość w przypadku międzynarodowych
Spółki całkowicie zależne	Tak	Najpopularniejsza forma ekspansji banków na rynki międzynarodowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Amicia, Fiordelisib, Masala, Ricci i Sist, 2013), (Erramili, 1990), (Ekeledo i Sivakumar, 1998), (Douglas, Cho i Kirshnan, 1986)

Wnioskując z tabeli 1.3, należy stwierdzić, że w przypadku usług bankowych możliwe do wykorzystania są następujące strategie wejścia na rynki zagraniczne:

- licencjonowanie i franczyza,
- eksport bezpośredni,
- wspólne przedsięwzięcia,
- sojusze strategiczne,
- spółki całkowicie zależne,

Pomimo faktu, że istnieje teoretyczna możliwość ich zastosowania, w praktyce są realizowane tylko nieliczne, które zostaną szerzej omówione w niniejszym rozdziale. Są to:

- licencjonowanie i franczyza,
- wspólne przedsięwzięcia,

- sojusze strategiczne,
- spółki całkowicie zależne.

Wszystkie wymienione strategie ekspansji zagranicznej stanowią różnego rodzaju podmioty lub związki podmiotów, a różnice pomiędzy nimi polegają głównie na stopniu zaangażowania poszczególnych stron. Z kolei różnice te w zależności od stopnia zaangażowania będą skutkowały mniejszą lub większą kontrolą nad inwestycją. W przypadku każdej z podanych metod zawsze powstaje podmiot, który będzie stanowił kanał służący do przeprowadzenia ekspansji na nowy rynek. Decyzja w zakresie wyboru strategii ekspansji to wybór pomiędzy pełną kontrolą lub wysokim zaangażowaniem oraz współdzieloną kontrolą lub modelami charakteryzującymi się małym zaangażowaniem. Każdy z tych modeli zaangażowania cechuje się innym stosunkiem ryzyka do zysku. W tabeli 1.4. dokonano oceny poszczególnych strategii wejścia na rynki zagraniczne przy uwzględnieniu czynników takich jak: poziom zaangażowania, koszt, ryzyko ekspansji oraz zyski. Każda metoda wejścia jest związana z pewnymi kompromisami pomiędzy kosztem, ryzykiem a zyskiem. Strategie zostały uszeregowane pod względem możliwego stopnia zaangażowania i kontroli – od najmniejszych do największych.

Tabela 1.4. Atrybuty metod wejścia na rynki zagraniczne w sektorze usług

Strategia wejścia na rynek zagraniczny	Zaangażowanie i kontrola	Koszt	Ryzyko związane z ekspansją	Zyski
Licencjonowanie i franczyza	1 (najniższe)	niski	wysokie	niskie
Eksport (pośredni)	2	niski	niskie	niskie
Kontrakt – umowa o zarządzanie	3	niski	średnie	niskie
Wspólne przedsięwzięcie	4	średni	średnie	średnie
Spółka całkowicie zależna	5 (najwyższe)	wysoki	niskie	wysokie

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Douglas i Craig, Global Marketing Strat, 1995)

Licencjonowanie i franczyza, choć bardzo często zaliczane do tej samej grupy, nie są jednakowymi strategiami ekspansji. W obydwu przypadkach występuje umowa pomiędzy firmą dokonującą ekspansji oraz partnerem zagranicznym. Podobieństwo pomiędzy licencjonowaniem a franczyzą polega na tym, że każda ze stron gwarantuje przeciwnej pewne prawa oraz ma wobec niej zobowiązania. Zarówno franczyzobiorca, jak i licencjobiorca są zobowiązani do ponoszenia opłat z tytułu nadanych im uprawnień. Pomimo dużych podobieństw obydwu strategii, istnieją zasadnicze różnice. Franczyzobiorca jest poddany ciągłej kontroli ze strony franczyzodawcy, natomiast licencjobiorcę nie łączą żadne stosunki poza uiszczeniem opłaty licencyjnej na rzecz licencjodawcy. Oznacza to, że licencjonowanie daje bardzo ograniczone możliwości kontroli, natomiast w przypadku franczyzy może być ona większa w zależności od jej rodzaju. Najpopularniejszym rodzajem franczyzy jest franczyza handlowa (*business format franchising*), która jest oparta na istniejącym i rozwiniętym przedsięwzięciu, a franczyzobiorca korzysta z *know-*



how, produktów oraz marki franczyzodawcy. Kolejnym rodzajem jest franczyza produktowa (*product franchise*), w której franczyzodawca udostępnia detalistom dystrybucję swoich produktów w ramach tej samej marki. Ostatnim rodzajem franczyzy jest produkcyjna (*manufacturing franchise*) – w tym modelu to franczyzobiorca jest producentem towarów, które może sprzedawać pod marką franczyzodawcy. W zależności od rodzaju franczyzy może być ona w różnym stopniu kontrolowana przez franczyzodawcę. Z pewnością wiele zależy również od konstrukcji umowy. Firmy z sektora usług miękkich i twardych będą – podobnie jak firmy wytwórcze – unikały innych strategii wejścia na rynki niż spółki całkowicie zależne. Jedną z pozostałych strategii ekspansji, która byłaby dla nich do zaakceptowania, to licencjonowanie, ponieważ w pewien sposób chroni ich aktywa majątkowe. Jednak w długim okresie może to doprowadzić do powstania konkurencji na rynku zagranicznym. Podsumowując ten wywód, należy zwrócić uwagę, że banki będą głównie korzystały z opcji spółek całkowicie zależnych przy ekspansji na rynki zagraniczne.

W przypadku franczyzodawcy spoczywa na nim również obowiązek rozwijania sieci franczyzy oraz jej operacyjne zaplecze. W tym modelu ekspansji jest przekazywany nie tylko produkt, usługa, znak towarowy, ale również cała struktura prowadzenia biznesu. Do struktury tej można zaliczyć strategię, instrukcje i procedury, standardy, kontrolę jakości oraz utrzymanie dwustronnej komunikacji pomiędzy franczyzodawcą a franczyzobiorcą. Franczyza jest najpopularniejszą strategią ekspansji (krajowej i zagranicznej) w sektorze usług.

Jak się okazuje, w branży bankowej franczyza jest stosunkowo popularną metodą ekspansji rynkowej, jednak częściej stosowaną na terenie kraju niż w ekspansji zagranicznej. W Wielkiej Brytanii funkcjonuje British Franchise Association (Brytyjskie Zrzeszenie Franczyzy), które jest organizacją nie tylko zrzeszającą franczyzodawców, ale również wydającą certyfikaty potwierdzające wysokie standardy procesu franczyzowego. Na jej stronie wymieniono pięć zrzeszonych banków: HSBC, Lloyds Bank, Metro Bank, NatWest, Royal Bank of Scotland (British Franchise Association, 2016). Również w sektorze finansów islamskich franczyza stała się powszechnie stosowaną strategią ekspansji. W Zjednoczonych Emiratach Arabskich firmy Noor Takaful (firma sprzedająca islamskie ubezpieczenia) oraz Dubai SME (firma konsultingowa) opracowały plan współpracy opartej na franczyzie. W swojej ofercie franczyzy proponują trzy modele współpracy:

- wewnętrzny agent działający na podstawie licencji wydawanej przez Wydział Rozwoju Gospodarki ZEA,
- start-up w inkubatorze prowadzonym przez Dubai SME,
- całkowicie samodzielny i pełnoprawny biznes.

Wśród islamskich instytucji finansowych pionierem w dziedzinie franczyzy jest HSBC Amanah w Malezji, który oferuje franczyzę w zakresie swoich globalnych usług bankowych. Kolejnymi bankami dającymi możliwość współpracy w zakresie franczyzy są: CIMB Islamic Bank (Indonezja), Islamic Bank of Asia (Singapur), Al Rahji Bank (Arabia Saudyjska) oraz Jordan Islamic Bank (Jordania) (Global Islamic Finance Magazine, 2016).



Pomimo dużej popularności franczyzy w ekspansjach krajowych, nie jest ona popularna w ekspansjach zagranicznych. Natomiast HSBC Amanah stanowi bardzo interesujący przypadek, ponieważ dokonał on ekspansji do Malezji metodą spółki całkowicie zależnej, tworząc następnie ofertę francyzową na terenie tego kraju.

Eksport jest strategią ekspansji zarezerwowaną głównie dla producentów dóbr. Sprawdzając definicję terminu „eksport” w słownikach, można przeczytać, że w każdym przypadku odnosi się ona do wywozu dóbr poza granicę kraju, chociaż sporadycznie pojawia się również wzmianka o świadczeniu usług zagranicznemu klientowi. Eksport charakteryzuje się stosunkowo niskimi kosztami, które są związane głównie z logistyką, dystrybucją i szeroko rozumianym marketingiem. Eksport w przypadku usług bankowych nie będzie miał bezpośredniego zastosowania ze względu na przepisy prawa bankowego obowiązujące nie tylko w poszczególnych krajach, ale również w Unii Europejskiej. Przepisy te komplikują transgraniczny przepływ usług bankowych, który jest dodatkowo utrudniony przez działalność krajowych regulatorów. Eksport, który będzie można zaobserwować w branży bankowej, będzie miał charakter pasywny i będzie dotyczył bardzo wąskiej grupy usług bankowych. W przypadku usług bankowych dominują krótkie kanały dystrybucji, charakteryzujące się tym, że produkt w czasie swojej drogi od producenta do konsumenta nie będzie zmieniał formy własności do momentu przekazania go ostatecznemu odbiorcy. Jednak w literaturze przedmiotu pojawiają się również publikacje dotyczące eksportowania usług bankowych przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Berger, Buch, DeLong i DeYoung, 2004) takie jak fuzje i przejęcia; jednak w przypadku islamskich banków w Londynie nie zdarzył się taki przypadek.

Konieczny podkreślenia jest fakt, że od pewnego czasu firmy przestały się skupiać na sprzedaży produktów, a zaczęły interesować się sprzedażą kompleksowych rozwiązań – zawierających usługę plus produkt. System ten nazywa się *Product Service System* (PSS, System Produkt – Usługa) (Van Halen, Vezzoli i Wimmer, 2005). Przemiany te nastąpiły, ponieważ organizacje zauważyły, że sprzedaż kombinacji produktu oraz usługi przynosi znacznie większe zyski (Balasubramanian i Krishnan, 2004). System Produkt – Usługa został dobrze zdefiniowany przez Tischnera, który udowodnił, że system ten zawiera mierzalny produkt oraz niemierzalną usługę zaprojektowane w taki sposób, że wspólnie spełniają specyficzną potrzebę klienta (Tischner, Verkuil i Tukker, 2002). W związku z niezwykle szybko postępującą globalizacją usług oraz pojawieniem się innowacyjnych koncepcji i możliwości ich dystrybucji eksport nabrał nowego znaczenia. Stał się nie tylko domeną towarów, ale również powszechnie wykorzystuje się go przy dystrybucji usług twardych, czyli takich, które łączą w sobie produkt oraz usługę, tak jak w przypadku wspomnianego modelu PSS.

W związku z tą nową tendencją są dostępne publikacje dotyczące eksportowania usług bankowych (*exporting banking services*), jednak nie należy rozumieć tej strategii ekspansji jako klasycznego eksportu. Aby dystrybucję usług bankowych za granicę można było nazwać eksportem, należy przyjąć, że odbywa się on zawsze przy użyciu jednego z kanałów (licencjonowanie, franczyza, spółka całkowicie zależna) w odróżnieniu od eksportu klasycznego,



który nie wymaga tworzenia żadnych dodatkowych form organizacyjnych za granicą. Neu zauważył, że eksport usług bankowych jest związany głównie z tworzeniem miejsc pracy poza granicami kraju, opłacaniem oprocentowania dla lokalnych depozytów oraz uiszczaniem innych opłat dla lokalnych dostawców. Jednak faktem jest, że placówki (oddziały) nie będą polegały jedynie na finansowaniu z centrali kraju inwestora, ale będą również starały się pozyskiwać środki z lokalnego rynku oraz lokalnych depozytów, aby zbudować odpowiedni poziom gotówki w lokalnej walucie (Neu, 1988). Ten sam autor zauważył również bardzo ważną kwestię, dotyczącą tak zwanego eksportowania usług bankowych. W przypadku wyżej opisanego eksportowania usług bankowych dochodzi również do eksportu *sensu stricto*, ale dotyczy on eksportowania struktury zarządzania, technologii oraz kapitału, które są niezbędne do dostarczania usług bankowych poza granicami kraju inwestora (Neu, 1988). Oznacza to, że prawdziwy kapitał intelektualny (tak zwane *know how*) pozostaje zawsze w krajowej centrali i za pomocą właśnie tych zagranicznych partnerów lub placówek jest dalej dystrybuowany do zagranicznych klientów.

Eksport *sensu stricto* w przypadku usług bankowych nie ma zastosowania. Natomiast autor zgadza się, aby inne strategie ekspansji takie jak: spółki całkowicie zależne, franczyza itp. móc określać eksportem *sensu largo*. Jednak należy tutaj zwrócić uwagę na fakt, że główną zaletą eksportu w czystej formie są niskie koszty i niskie ryzyko. Eksportując dobra za granicę, producent ponosi jedynie koszty, które są związane z transportem dóbr oraz ewentualnymi opłatami celnymi i fiskalnymi. Eksport usług, czyli świadczenie ich zagranicznemu klientowi, również nie generuje dodatkowego ryzyka. O ile w przypadku usług takich jak np. sprzedaż muzyki za pośrednictwem Internetu, stworzenie strony internetowej są możliwe do wyeksportowania praktycznie nie ponosząc dodatkowych kosztów, tak usługi bankowe w związku ze swoją specyfiką nie mogą być eksportowane. Jedyna możliwa forma eksportu tego rodzaju usług to założenie filii w kraju docelowym, co się wiąże z dodatkowym ryzykiem i kosztami.

Można więc wnioskować, że usługi bankowe napotykać na szereg barier, które uniemożliwiają bezpośrednią sprzedaż tych usług za granicę. Przeszkody te to przede wszystkim przepisy prawne, które w praktycznie wszystkich krajach świata wymagają posiadania licencji na świadczenie usług bankowych. Kolejnym utrudnieniem jest sama specyfika tych usług, których świadczenie, pomimo istnienia różnego rodzaju kanałów dystrybucji (w tym elektronicznych), wymaga kontaktu bezpośredniego. Oznacza to, że eksportowanie usług bankowych to najczęściej ekspansja zagraniczna, która nie jest łatwym przedsięwzięciem, albowiem wymaga nie tylko odpowiedniego kapitału, czyli jest inwestycją, ale również doskonałego planowania i zarządzania filią zagraniczną.

Kontrakt, określany również jako umowa o zarządzanie, jest formą współpracy bardzo podobną do licencjonowania oraz franczyzy. Jednak odznacza się wyższym stopniem kontroli przez inwestora. W przypadku umów o zarządzanie to inwestor zajmuje się podejmowaniem codziennych decyzji w imieniu właściciela. Daje to mu bardzo dużą kontrolę nad inwestycją. Kontrola ta jest zazwyczaj sprawowana przez dyrektora zarządzającego, który jest zatrudniony z

szeregów inwestora. Osoba ta jest odpowiedzialna za koszty, wypracowany zysk, zatrudnienie pracowników oraz zastosowanie się do standardów inwestora.

Strategia ta nie jest spotykana w bankowości, natomiast jest ona bardzo popularna w branży hotelarskiej. Jest tak zapewne ze względu na konieczność przekazania specyficznej technologii oraz wiedzy biznesowej, co jest niezbędne do rozwijania działalności w kraju docelowym. W przypadku branży hotelowej ten transfer jest kluczowy dla zachowania obowiązujących w ramach marki standardów. W związku z tym dla branży hotelarskiej mniej ważna jest kontrola, a bardziej efektywność transferu aktywów oraz wiedzy. Najczęściej umowa o zarządzanie będzie realizowana pomiędzy siecią hoteli lub siecią handlową a osobą fizyczną (a w pewnych przypadkach formą prawną), która podejmie się prowadzenia działalności w imieniu inwestora. W odróżnieniu od tego w branży bankowej, zamiast bezpośredniego dzielenia się *know-how* w ramach umowy o zarządzanie, ekspansja powinna być realizowana przez propagację aktywów związanych z wiedzą lub aktywów transakcyjnych. Jak dowiedli Dev, Erramilli oraz Agarwal, firmy mogą wybierać pomiędzy dwoma obszarami budowania przewagi konkurencyjnej:

- możliwe do odtworzenia (np. jakość albo organizacja),
- niemożliwe do odtworzenia (fizyczne, baza klientów).

Jeśli obszar czynników niemożliwych do odtworzenia będzie ważny dla firmy, to wybierze ona dla umocnienia marki oraz przetrwania rynku umowę o zarządzanie.

Franczyza wymaga bardzo małego zaangażowania ze strony inwestora. Dlatego w przypadku, kiedy kluczowe aspekty działalności firmy mogą być skodyfikowane oraz przetransferowane do zagranicznego partnera, firmy będą wybierały właśnie tę metodę zamiast kontraktu o zarządzanie (Dev, Erramilli i Agarwal, 2002).

Banki nie wybierają umowy o zarządzanie jako formy ekspansji, ponieważ pracują bardzo często na systemach teleinformatycznych własnego autorstwa, których nie mogą przekazać drugiej stronie ze względu na bezpieczeństwo. Ponadto w bankach kluczową rolę odgrywa kapitał intelektualny i *know-how*. To właśnie te czynniki pozwalają bankom zyskać przewagę nad konkurencją. Dlatego banki przy ekspansji zagranicznej nie mają powodu, aby zlecać stronie trzeciej całkowitego prowadzenia własnych operacji.

Wspólne przedsięwzięcie, funkcjonujące w literaturze również pod nazwą *joint venture*, należy rozumieć jako podmiot prawny lub inicjatywę, które zostały stworzone przez więcej niż jednego udziałowca w celu realizacji przedsięwzięcia lub inwestycji. W przypadku takiej strategii ekspansji wspólnicy wnoszą kapitał zakładowy oraz dzielą się kosztami związanymi z funkcjonowaniem tego podmiotu lub inicjatywy. Wspólne przedsięwzięcie nie zawsze musi być realizowane w ramach specjalnie powołanej do tego spółki. Bardzo często jest to po prostu bliska współpraca dwóch podmiotów, które jedynie przeznaczają środki finansowe na realizację obopólnego celu. Ta forma współpracy jest przedmiotem obszernych badań już od lat siedemdziesiątych XX w. Wspólne przedsięwzięcia są domeną wielonarodowych przedsiębiorstw w krajach rozwijających się (Vaupel i Curhan, 1973). Strategia ta bardzo chętnie jest



wykorzystywana przez firmy z listy Fortune 500 (Janger, 1980)¹⁸. W związku z ciągłą globalizacją wspólne przedsięwzięcia zyskały na popularności dzięki bardzo szerokim możliwościom, które oferują. Należą do nich gwałtowny rozwój zagranicznego udziału w rynku, stworzenie ekonomii skali, zredukowanie ryzyka, zdobycie nowych kompetencji – w tym technologicznych (Park i Ungson, 1997). W latach sześćdziesiątych XX w. zauważono stały wzrost tej formy współpracy nawet pomiędzy firmami, które są wobec siebie konkurentami. Pomimo jej ogromnej popularności, istnieją przesłanki, że może ona być bardzo niestabilna i ryzykowna. Ponadto, zgodnie z badaniami, umowy te wykazują bardzo duży procent bankructw. Jak podają w niezależnych badaniach Harrigan i Kogut, procent wspólnych przedsięwzięć, które zbankrutowały wynosi aż 50% (Harrigan 1988; Kogut 1988).

W branży finansowej wspólne przedsięwzięcia są popularną strategią ekspansji. Być może nawet tak samo popularną jak spółki całkowicie zależne. Banki wykorzystują je często do wejścia na nowy rynek zagraniczny przy pomocy zagranicznego partnera. Natomiast partnerzy zza granicy wykorzystują wspólne przedsięwzięcia do zgromadzenia kapitału potrzebnego do realizacji inwestycji – w tym ekspansji na rynki zagraniczne. Przykładem takiego przedsięwzięcia może być spółka SBI Life Insurance, która jest *joint venture* stworzonym przez BNP Paribas Assurance oraz State Bank of India (SBI). W spółce tej BNP Paribas ma 26% udziałów, natomiast SBI 74%. Dzięki owej współpracy BNP Paribas rozpoczął wdrażanie swoich usług na rynku indyjskim, natomiast SBI pozyskał od BNP Paribas niezbędną wiedzę na temat produktów ubezpieczeniowych oraz otrzymał solidne zaplecze kapitałowe dzięki tak dużemu udziałowcowi, jakim jest BNP Paribas (BNP Paribas India, 2013).

Warte uwagi jest też studium przypadku wspólnego przedsięwzięcia ING oraz Bank of Beijing, którzy otworzyli obopólnie pierwszą w Chinach bankowość bezpośrednią (tzw. *direct*). W tym wypadku Bank of Beijing skorzystał z *know how* holenderskiego partnera, natomiast ING dzięki temu partnerstwu zaistniało na dotąd nieznanym rynku (Bank of Beijing, 2004—2011).

W domenie bankowości islamskiej *joint venture* nie były wykorzystywane do ekspansji do Europy. Natomiast metoda ta jest stosowana przez te banki na rynku krajowym w Wielkiej Brytanii. Przykładem takiej inicjatywy jest warta 700 mln GBP Gatehouse Bank plc oraz Sigma Capital, która ma na celu powołanie do życia największego w Wielkiej Brytanii najemcy nieruchomości (Gatehouse Bank, 2016).

W ocenie autora wspólne przedsięwzięcia są bardzo atrakcyjną, ale ryzykowną strategią ekspansji. Oferują one efekt synergii, który partnerzy mogą osiągnąć wspólnie w celu zmaksymalizowania wartości. Jest to jedna z bardziej powszechnych strategii ekspansji wykorzystywanych przez banki, w tym również islamskie, jednak cieszy się ona większym powodzeniem w ekspansjach krajowych niż zagranicznych.

¹⁸ Fortune 500 – coroczny ranking 500 największych amerykańskich przedsiębiorstw, klasyfikowanych według przychodów brutto, po poprawkach dokonywanych przez magazyn „Fortune” wyłączających wpływ podatków akcyzowych nakładanych na przedsiębiorstwa.



Na szczególną uwagę zasługuje spółka całkowicie zależna. Posiada ona najwyższy możliwy stopień kontroli oraz bardzo wysokie zyski przy niskim ryzyku. Jediną istotną barierą mogą się okazać w tym przypadku wysokie koszty związane z otwarciem zagranicznej filii, co wiąże się z kosztami jej rejestracji oraz zarządzania. Im wyższy stopień kontroli, tym wyższe koszty, ale niższe ryzyko. W przypadku bankowości, która zalicza się do sektora usług miękkich, zaobserwowano, że w początkowej fazie ekspansji banki najchętniej korzystają z metod, które gwarantują im najwyższy poziom kontroli (spółki całkowicie zależne) (Ekeledo i Sivakumar, 1998). Jest tak, ponieważ bankowość komercyjna jest obciążona dużą odpowiedzialnością z racji miejsca, jakie zajmuje w strukturze współczesnych systemów ekonomicznych. Należy tutaj podkreślić również, że banki są instytucjami zaufania publicznego zwykle obciążonymi różnego rodzaju gwarancjami prawnymi i instytucjonalnymi¹⁹.

Strategia ekspansji zagranicznej przez założenie spółki całkowicie zależnej jest zdecydowanie najpowszechniej stosowaną w ekspansji usług bankowych za granicę. W przypadku bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii jest to jedyna praktykowana metoda, która jest wybierana przez inwestorów z krajów GCC. Spółka całkowicie zależna może funkcjonować w literaturze przedmiotu również jako inwestycja bezpośrednia (z ang. *direct investment*). Spółka całkowicie zależna, podobnie jak wcześniej opisane wspólne przedsięwzięcia, zaliczana jest do metod inwestycyjnych, natomiast różni się od nich poziomem własności oraz sprawowanej kontroli. W przypadku spółki całkowicie zależnej organizacja krajowa ma całkowitą kontrolę nad zagranicznym podmiotem. Warto podkreślić jest fakt, że spółka całkowicie zależna może być stworzona na dwa sposoby: przejęcie istniejącej już firmy oraz stworzenie nowej firmy (Root, 1994). Wejście w posiadanie istniejącej już spółki przez jej przejęcie jest bardzo radykalną, szybką i kosztowną formą wejścia na rynek. Dzięki niej przejmujący w bardzo szybki sposób może wykorzystać istniejącą już infrastrukturę – w tym wykwalifikowaną siłę roboczą, doświadczenie menedżerskie, lokalną znajomość rynku, markę oraz reputację przejmowanej organizacji. Przejęcie jest formą zazwyczaj kosztowną i ryzykowną. Integracja przejętej firmy może okazać się niezwykle trudna ze względu na różnice kulturowe między krajami oraz różnice w kulturze organizacyjnej (Hollensen S. , 2007). W przypadku banków islamskich w Londynie takie przejęcie nie mogło nastąpić, ponieważ w tym mieście nie istniały żadne islamskie instytucje finansowe, których potencjał mógłby zostać wykorzystany.

Druga opcja (stworzenie nowej spółki za granicą) jest nazywana w literaturze *green investment* (świeże/nowe inwestycje). Charakteryzuje się małą dynamiką i podobnie jak pierwsza metoda wymaga dużych nakładów finansowych. Jednakże stworzenie filii od podstaw daje większą kontrolę, co może pomóc w osiągnięciu większej wydajności operacyjnej

¹⁹ Banki w związku z byciem instytucją zaufania publicznego w większości krajów są obciążone wymogiem posiadania licencji bankowej oraz zastrzeżeniem działalności do pewnych aktywności względem konsumentów. Ponadto pojawiają się wymogi posiadania funduszy własnych, adekwatności kapitałowej, zarządzania ryzykiem, tajemnicy bankowej, przejrzystości działalności, podległości nadzorowi, procesowi w związku z gwarantowaniem depozytów oraz wiele innych.

(funkcjonowania i zarządzania). W przypadku tej metody znika również problem znalezienia odpowiedniej organizacji docelowej, co często jest dużym wyzwaniem (Hollensen S. , 2007).

Wybór pomiędzy spółką całkowicie zależną a wcześniej omówionym wspólnym przedsięwzięciem bardzo często zależy od norm prawnych obowiązujących w kraju docelowym. Na przykład w Chinach rząd utrudnia powstawanie spółek całkowicie zależnych, dlatego wspólne przedsięwzięcie może się okazać jedyną metodą. Z kolei w przypadku banków islamskich Wielka Brytania podjęła szereg działań w celu dostosowania prawa do działalności tychże banków na swoim terytorium. Spowodowało to taką sytuację, w której banki islamskie z GCC nie były zmuszone do korzystania z żadnych form współpracy. Ponadto, jako organizacje specjalizujące się w bardzo niszej w latach siedemdziesiątych bankowości islamskiej, nie musiały korzystać z pomocy żadnych partnerów, gdyż tylko one posiadały odpowiedni *know how*, aby opracowywać i wprowadzać do obrotu certyfikowane przez rady szariatu produkty finansowe. Należałoby się raczej spodziewać, że to banki krajowe w Wielkiej Brytanii będą zainteresowane zawiązywaniem sojuszy (wspólnych przedsięwzięć) z bankami islamskimi, w celu pozyskania odpowiedniej wiedzy i doświadczenia, a także, aby skorzystać z niszy rynkowej, jaką jest bankowość islamska.

Każda spośród wyżej scharakteryzowanych strategii ekspansji na rynki zagraniczne może być do pewnego stopnia zastosowana.

Tabela 1.5. Cechy poszczególnych strategii wejścia na rynek z perspektywy banków islamskich

Strategia wejścia na rynek zagraniczny	Cechy	
	wady, wyzwania, problemy	zalety, szanse, korzyści
Licencjonowanie franczyza	<ul style="list-style-type: none"> - praktycznie niemożliwe do zastosowania przy ekspansji zagranicznej ze względu na kwestie prawne (licencje bankowe) oraz wymogi dotyczące bankowości islamskiej (np. posiadanie rady szariatu) 	<ul style="list-style-type: none"> - odpowiednia do zastosowania na rynku krajowym - nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych
Eksport (pośredni) Sprzedaż usług za granicę	<ul style="list-style-type: none"> - niemożliwy do zastosowania w branży bankowej w czystej formie (jedynie jako ewentualna sprzedaż usług za granicę) - brak możliwości weryfikacji klientów (np. w przypadku udzielania kredytów) - brak bezpośredniej obecności na rynku nie sprzyja ekspansji (reklamie i dystrybucji) - brak zaufania klientów do zakupu usług bankowych w innych krajach 	<ul style="list-style-type: none"> - bardzo niskie koszty i nakłady pracy - wysoka kontrola

Strategia wejścia na rynek zagraniczny		Cechy	
		wady, wyzwania, problemy	zalety, szanse, korzyści
Kontrakt – umowa o zarządzanie		<ul style="list-style-type: none"> – nie znaleziono przykładów dla branży bankowej – duże ryzyko i komplikacje związane z udostępnianiem własnej technologii – mniejszy stopień kontroli działalności biznesowej – bezpośrednia obecność na rynku 	<ul style="list-style-type: none"> – niezbyt wysokie koszty
	Wspólne przedsięwzięcie	<ul style="list-style-type: none"> – partnerzy muszą ściśle ze sobą współpracować pomimo różnic kulturowych, odmiennych doświadczeń w branży, innych procesów i kultury organizacyjnej – decyzje muszą być podejmowane wspólnie 	<ul style="list-style-type: none"> – niskie ryzyko operacyjne, ponieważ finansowanie pochodzi od dwóch lub większej liczby partnerów – uczenie się od siebie, dzielenie się wiedzą i <i>know-how</i> – błyskawiczne wejście na nowy rynek
Spółka całkowicie zależna	Przez przejęcie	<ul style="list-style-type: none"> – inna kultura organizacyjna – ogromne nakłady finansowe 	<ul style="list-style-type: none"> – najwyższy poziom kontroli – błyskawiczne wejście na rynek – gotowe i sprawdzone już struktury i personel – natychmiastowy dostęp do bazy klientów i rynku
	Przez założenie	<ul style="list-style-type: none"> – duże nakłady finansowe i organizacyjne – duża odpowiedzialność i ryzyko z nią związane 	<ul style="list-style-type: none"> – najwyższy poziom kontroli

Źródło: opracowanie własne

Podczas gdy eksport, franczyza, licencjonowanie oraz umowa o zarządzanie są praktycznie bardzo trudne do zastosowania w przypadku branży bankowej (nie tylko ze względu na specyfikę finansów islamskich, ale również samej dziedziny usług bankowych), wspólne przedsięwzięcie oraz spółka całkowicie zależna będą dwiema metodami, które mogą być rozważane przez inwestorów jako potencjalne metody wejścia na rynek zagraniczny w branży bankowej. W przypadku ekspansji banków islamskich do Londynu jedyną wybraną formą okazało się stworzenie od podstaw spółki całkowicie zależnej.

Począwszy od lat osiemdziesiątych XX w. wiele krajów zdecydowało się na liberalizację regulacji bankowych, które wcześniej chroniły krajowy biznes przed konkurencją. W rezultacie banki zagraniczne, które wcześniej odgrywały jedynie rolę marginalną, poszerzyły swoją obecność w szczególności w krajach o średnich dochodach oraz w krajach rozwijających się. Precedens ten przybierał różne formy: najpierw było to nabywanie krajowych instytucji, które posiadały już rozwiniętą sieć detaliczną, a potem tworzenie wyizolowanych przedstawicielstw,



których celem było świadczenie usług dla bardzo niszowej grupy klientów. Wybór właściwej strategii ekspansji jest bardzo ważny w szczególności ze względu na dwa aspekty:

- sposób konkurencji z istniejącymi podmiotami na rynku docelowym,
- wymagany stopień kontroli i zaangażowania na rynku docelowym.

Pierwszy z nich musi zostać przeanalizowany pod kątem tego, czy ekspansja nie naruszy struktur ustanowionego już tam systemu bankowego, zagrażając jednocześnie samemu inwestorowi. Na przykład zagraniczne spółki zależne z bardzo rozbudowanymi sieciami biorą udział w bezpośredniej konkurencji o klientów detalicznych z lokalnymi bankami komercyjnymi, podczas gdy banki zagraniczne, które mają tylko jeden oddział (*branch*) lub przedstawicielstwa koncentrują swoje wysiłki na segmentach rynku takich jak bankowość inwestycyjna, która nie jest wystarczająco rozwinięta w kraju przyjmującym. Dlatego inwestor powinien zastanowić się, czy nie rozpocząć ekspansji rynkowej tylko od pewnego sektora rynku – np. finansowania nieruchomości, usług inwestycyjnych itp.

Drugim czynnikiem jest zróżnicowanie, że oddział i spółki zależne wymagają innego stopnia zaangażowania zasobów ze strony „banku matki”. Spółki córki stanowią oddzielne osoby prawne od spółki matki, ale te drugie i tak w większości przypadków będą odpowiedzialne za zobowiązania tych pierwszych. Oznacza to, że ryzyko finansowe zawsze pozostanie na inwestorze. Ryzyko, o którym mowa, dotyczy nie tylko spółki matki, ale również lokalnych regulatorów, którzy dbają o stabilizację we własnym kraju, oraz depozytariuszy, dla których ważne są ich oszczędności. Dlatego ekspansja na rynek zagraniczny nie może jedynie opierać się na rachunku zysków i strat, ale powinna również brać pod uwagę specyfikę danego rynku. Bardzo dobrym przykładem ilustrującym, w jak różny sposób może przebiegać ekspansja banków zagranicznych do innego kraju jest Polska, która w latach dziewięćdziesiątych stała się celem ekspansji dla wielu podmiotów zagranicznych. W przypadku naszego kraju ekspansja objawiała się najczęściej w dwóch formach: przejęć oraz tworzenia nowych oddziałów od podstaw. W przypadku bankowości islamskiej w Londynie ta pierwsza strategia nie miała zastosowania, ponieważ w pierwszych latach XXI w. na terenie Wielkiej Brytanii nie istniała żadna instytucja islamska, którą można byłoby przejąć w celu wejścia na rynek. Wszystkie opisane w późniejszych rozdziałach przypadki ekspansji należą do typu *green field investment*. Oznacza to wolniejszy rozwój, wolniejsze osiąganie odpowiednich wartości wskaźników finansowych, wolniejszą ekspansję, co zostanie szerzej przeanalizowane w rozdziale 5 niniejszej pracy.

1.5. Rola międzynarodowego centrum finansowego w ekspansji usług bankowych

Wśród wcześniej omówionych czynników zewnętrznych determinujących decyzję o ekspansji zostały wymienione czynniki kraju docelowego. Jak się okazuje, w przypadku MFC Londyn również czynnik związany z konkretną lokalizacją (tutaj jest to miasto) może mieć szczególne znaczenie ze względu na unikatowe cechy lokalizacji, które znoszą bariery, umożliwiając tym samym swobodny rozwój inwestycji. Do kryteriów, które pozwalają zakwalifikować daną lokalizację do międzynarodowych centrów finansowych należą między innymi (Jaworski, 2006):



- liczba funkcjonujących banków zagranicznych,
- udział działalności realizowanej w walutach obcych,
- udział działalności realizowanej przez nierezydentów w biznesie lokalnym,
- zasięg rynku pieniężnego, walutowego, kapitałowego, kredytowego, pochodnych instrumentów finansowych oraz rynku ubezpieczeniowego.

Jednak, aby osiągnąć taki status, lokalizacja powinna spełnić szereg uwarunkowań. Większość z nich jest ukształtowana przez władze centralne oraz lokalne. Do takich uwarunkowań należą między innymi te, które przypisuje się Londynowi (Jaworski, 2006):

- skupienie wielu instytucji finansowych oraz firm w jednym miejscu, skutkujące oszczędnościami płynącymi ze skali operacji,
- lokalizacja w odpowiedniej strefie czasowej (np. lokalizacja pomiędzy amerykańską i azjatycką strefą czasową, przez co w Londynie instytucje są częściej czynne w tych samych godzinach, co instytucje nowojorskie i tokijskie),
- obecność wysoce kompetentnych specjalistów, a także personelu pomocniczego,
- rozwinięta na bardzo wysokim poziomie infrastruktura spedycyjna oraz telekomunikacyjna,
- atrakcyjny system podatkowy.

W międzynarodowych centrach finansowych często są wprowadzane elastyczne regulacje prawne i podatkowe, co w efekcie umożliwia działającym bankom możliwość przedstawienia oferty dogodniejszych warunków świadczonych usług. Wraz z liczbą działających banków wzrasta operowanie bardzo dużym kapitałem, co czyni te rynki bardzo płynnymi. Centra finansowe posiadają zwykle bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturę telekomunikacyjną, spedycyjną, a także swobodny dostęp do biur oraz wykwalifikowanego personelu.

Podczas gdy lokalizacje zabiegające o uzyskanie statusu międzynarodowego centrum finansowego będą dbały, aby wspomniane czynniki były utrzymywane na jak najwyższym poziomie, klienci tych centrów sprecyzowali własne wymagania względem nich. Uczestnicy rynków finansowych poza wymienionymi cechami najczęściej kierują się następującymi kryteriami w wyborze odpowiedniego centrum finansowego na lokalizację swojej inwestycji (Jaworski, 2006):

- płynność i przejrzystość rynku,
- zasady opodatkowania dochodów,
- wysokość kosztów transakcyjnych,
- stabilność systemu politycznego i ekonomicznego kraju goszczącego,
- dostępność wykwalifikowanej kadry.

Spośród wszystkich tych cech najważniejsze wydają się być te, które zostały przedstawione na rysunku 1.12.





Rys. 1.12. Najważniejsze cechy międzynarodowego centrum finansowego dla inwestorów.
Źródło: opracowanie własne

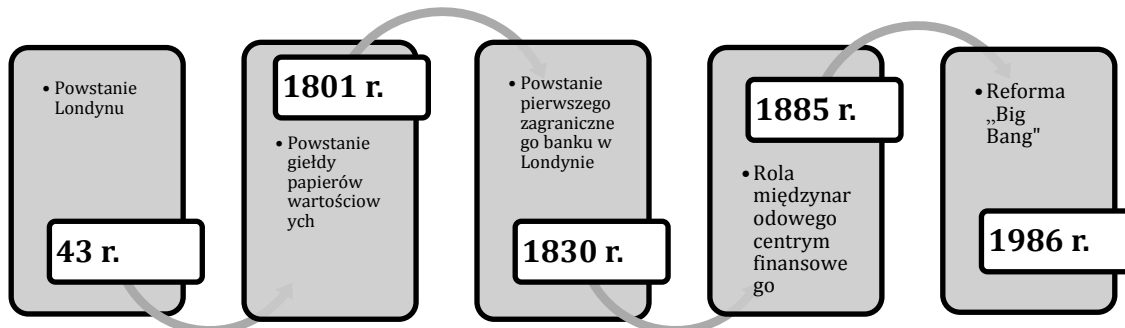
Podsumowując kwestię atrybutów międzynarodowych centrów finansowych, należy zauważyć, że istnieje wspólny mianownik, jakim jest eliminacja barier wejścia na rynek. Oznacza to, że międzynarodowe centra finansowe są lokalizacjami, gdzie owe przeszkody zostały bardzo ograniczone lub nawet wyeliminowane. Korzyścią dla samego centrum jest przyciągnięcie inwestycji portfelowych, co w rezultacie sprawia, że rynek staje się bardzo płynny.

Do najbardziej znanych na świecie centrów finansowych zaliczają się: Londyn, Nowy Jork oraz Tokio. Nieco mniejsze znaczenie mają: Paryż, Frankfurt, Zurych, a spośród dalekowschodnich: Singapur, Hongkong, Sydney (Gazeta Prawna, 2015). Najstarszym spośród nich jest Londyn. Powstanie tego miasta datuje się na 43 r. n.e., natomiast centrum handlu i finansów stał się dopiero w XII w. Dynamiczny rozwój wymiany handlowej w Londynie nastąpił w XIX w., kiedy Imperium Brytyjskie stanowiło największą potęgę handlową i przemysłową na świecie. W 1885 r. funkcjonowały w Londynie dwadzieścia dwa banki zagraniczne, co świadczy o międzynarodowym charakterze tego miejsca. Dodatkowo strategiczne znaczenie tego centrum finansowego potwierdzały depozyty zgromadzone w bankach o łącznej wartości 120 mln funtów (Andrew, Gulamhussen i Pinheiro, 2012).

Również Paryż miał aspiracje, aby stać się centrum finansowym Europy. W planach Napoleona III było zajęcie przez Paryż pierwszego miejsca w tej dziedzinie, jednak wojna w 1870 r. znacznie obniżyła rolę tego miasta. W ten sposób w XIX w. Paryż zajmował drugie miejsce (zaraz po Londynie) na liście międzynarodowych centrów finansowych (Plessis, 1994). Podobnie jak w Londynie, w Paryżu funkcjonowało w tym okresie wiele prywatnych banków. Bardzo duże znaczenie dla rozwoju tego sektora miała rodzina Rothschild, która w 1812 r. przyjechała z Frankfurtu i – osiedlając się w Paryżu – otworzyła bank De Rothschild Frères. Jako ciekawostkę można dodać, że bank ten sfinansował powrót Napoleona z Elby w 1815 r., po którym ten toczył przez 100 dni ostatnie walki, zanim został ostatecznie pokonany w bitwie pod Waterloo (Comay, 2001).

Po drugiej wojnie światowej większego znaczenia jako światowe centrum finansowe nabrał Nowy Jork. Uwarunkowane to było wzrostem znaczenia dolara jako waluty transakcyjnej, a także rosnącą rolą amerykańskich spółek na świecie. Pomimo wzrostu znaczenia Nowego

Jorku, pozycja Londynu na pierwszym miejscu w kategorii międzynarodowych centrów finansowych nie uległa zmianie. W 1979 r. zniesiono tam ograniczenia walutowe, które otworzyły możliwości dla nowych inwestorów. Dodatkowo reforma systemu giełdowego pozwoliła ugruntować rolę międzynarodowego centrum finansowego tej lokalizacji. Reforma nazywana „Big Bang” wprowadziła bardzo korzystne zmiany w ciągu zaledwie jednego dnia, tj. 27 października 1986 r. (Michie, 2001). Była to bardzo szybka deregulacja rynków finansowych w kraju, co zaowocowało gwałtownym rozwojem branży finansowej. Wraz z nadejściem wspomnianej reformy Margaret Thatcher doprowadziła do deregulacji londyńskiej giełdy, prywatyzując sporą część sfer jej działalności. Dało to m.in. możliwość zakupu akcji bez udziału maklerów. Skorumpowane komisje nadzorujące transakcje, które zezwalały na handel akcjami komercyjnym bankom i firmom ubezpieczeniowym, zostały rozwiązane (Ley, 2004). Po tym nastąpiła błyskawiczna komputeryzacja giełdy, czego naturalnym skutkiem jest rezygnacja z handlu akcjami „twarzą w twarz” (Trusewicz, Sawicka i Wardacki, 2011). Jednym z rezultatów przeprowadzonej na tak dużą skalę deregulacji były przejęcia mniejszych firm przez duże banki – zarówno krajowe, jak i zagraniczne. Natomiast zmiany w kolejnych latach doprowadziły do powstania Financial Services Authority, czyli regulatora rynku. Dzięki tym krokom Londyn utrzymał pierwsze miejsce jako międzynarodowe centrum finansowe, zostawiając tym samym Nowy Jork na drugim miejscu. Na rysunku 1.13 zilustrowano kluczowe zdarzenia, które doprowadziły do obecnego statusu. Należy zwrócić uwagę, że najważniejsze wydarzenia gospodarcze dla miasta miały miejsce na początku XIX i końcu XX wieku.



Rys. 1.13. Ewolucja Londynu do roli międzynarodowego centrum finansowego – kamienie milowe.
Źródło: (Bank of England, 2017)

W Londynie funkcjonuje największy rynek walutowy, kapitałowy, pieniężny oraz eurowalutowy. Przeszło 75% działalności emisyjnej, która dotyczy obrotu na rynku wtórnym euroobligacji realizowana jest właśnie w Londynie (Jaworski, 2006).

Londyn należy uznać za najbardziej płynny, a jednocześnie najmniej kosztowny rynek finansowy. Cechy te skutkują tym, iż na rynku londyńskim jest przeprowadzanych najwięcej międzynarodowych operacji finansowych. Aktualnie Londyn stanowi najważniejsze centrum rynku eurodolara, euronot, euroobligacji oraz wtórnego rynku euroakcji. Internacjonalizacja dużych giełd światowych, określona na podstawie liczby notowań na nich zagranicznych spółek,

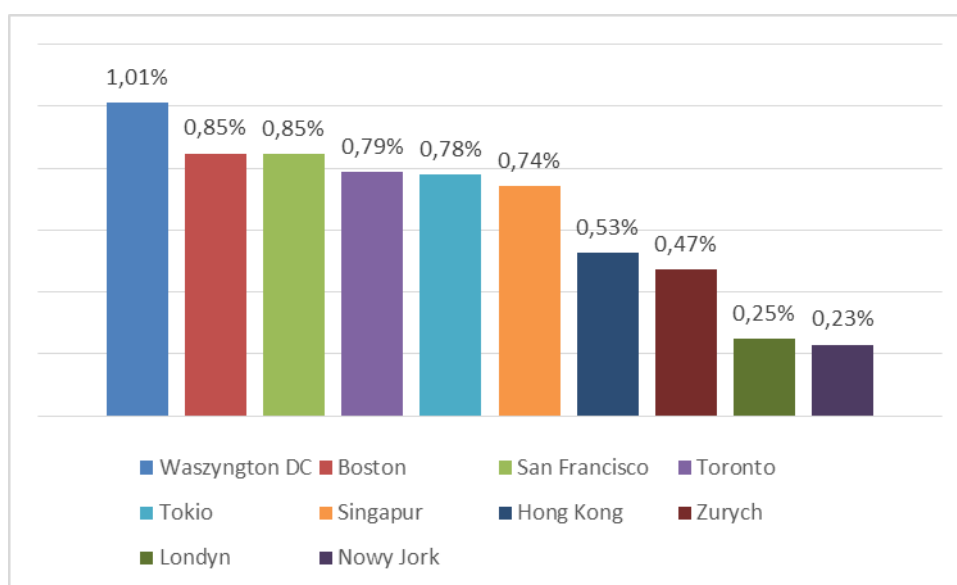
wskazuje, że jednak najistotniejsza jest New York Stock Exchange (NYSE), a zaraz po niej London Stock Exchange (LSE).

Londyńska giełda jest czwartą pod względem kapitałowym giełdą na świecie i jednocześnie największą giełdą w Europie. Pierwotnie giełda mieściła się na Threadneedle Street i została otwarta w 1972 r. przez królową Elżbietę II jako parkiet giełdy, gdzie kupcy mieli możliwość spotkania się i zawierania transakcji. Po wcześniej wspomnianej reformie „Big Bang” zostały rozpowszechnione systemy teleinformatyczne, które przyspieszyły zawieranie transakcji.

Ważną miarą dla określenia pozycji i znaczenia międzynarodowego centrum finansowego stał się Global Financial Centres Index (GFCI) (Z/Yen Group, 2016). Indeks ten został pierwszy raz zaproponowany w 2005 r. w zamówionym przez władze Londynu badaniu. Badanie to okazało się miarodajne, przez co autorzy zdecydowali się na publikowanie indeksu dwa razy w roku. Indeks ten został pierwszy raz opublikowany w marcu 2007 r. i do dziś ukazuje się bez przerwy. Wskaźnik ten jest projektem badawczym prowadzonym przez firmę Z/Yen Group, a jego celem jest badanie potencjału poszczególnych centrów finansowych na całym świecie przez pryzmat ich konkurencyjności dla potencjalnych inwestorów. Dane gromadzone są z zewnętrznych istniejących już źródeł oraz własnych badań prowadzonych przez wydawcę. Na przykład dowody na rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej są zaczerpnięte z Global Digital Economy Ranking (który jest publikowany przez Economist Intelligence Unit), indeksu telekomunikacji Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) oraz z IT Industry Competitiveness Survey (ankieta konkurencyjności branży IT) prowadzonej przez World Economic Forum (Yeandle i Danev, 2013). Korzystanie z wielu równoległych, zewnętrznych źródeł informacji sprawia, że GFCI jest wskaźnikiem obiektywnym i miarodajnym. Indeks ten stanowi nawiązanie do wcześniej omówionych czynników centrów finansowych, gdyż do jego obliczania bierze się pod uwagę poniższe czynniki (Z/Yen Limited, 2005):

- dostępność wykwalifikowanej kadry,
- uwarunkowania regulatorów rynku,
- dostęp do międzynarodowych rynków finansowych,
- dostępność infrastruktury biznesowej,
- dostępność (do) klientów,
- uczciwość i sprawiedliwość w lokalnym biznesie,
- zaangażowanie rządu,
- reżim fiskalny względem przedsiębiorstw,
- koszty operacyjne,
- dostępność dostawców oraz usług profesjonalnych,
- jakość życia,
- kultura i język,
- jakość oraz liczba nieruchomości komercyjnych,
- reżim fiskalny względem osób fizycznych.

Według publikacji z września 2016 r. (Z/Yen Group, 2016), Londyn zajął pierwsze miejsce w kategorii najbardziej konkurencyjnego międzynarodowego centrum finansowego na świecie. Od momentu powstania wskaźnika tj. od marca 2007 roku Londyn zawsze znajdował się w pierwszej dwójce razem z Nowym Jorkiem. Na podstawie wartości GFCI w latach 2007-2016 obliczone zostały średnie roczne stopy wzrostu (z ang. Compound Annual Growth Rate – CAGR). Na rysunku 1.14 przedstawiono wykres słupkowy, który ilustruje wartości CAGR dla poszczególnych centrów dla okresu 2007–2008²⁰. Pomimo faktu, że Londyn przez większość czasu zajmował i aktualnie zajmuje pierwsze miejsce w rankingu międzynarodowych centrów finansowych, wykazał jeden z najmniejszych wzrostów spośród pierwszej dziesiątki.



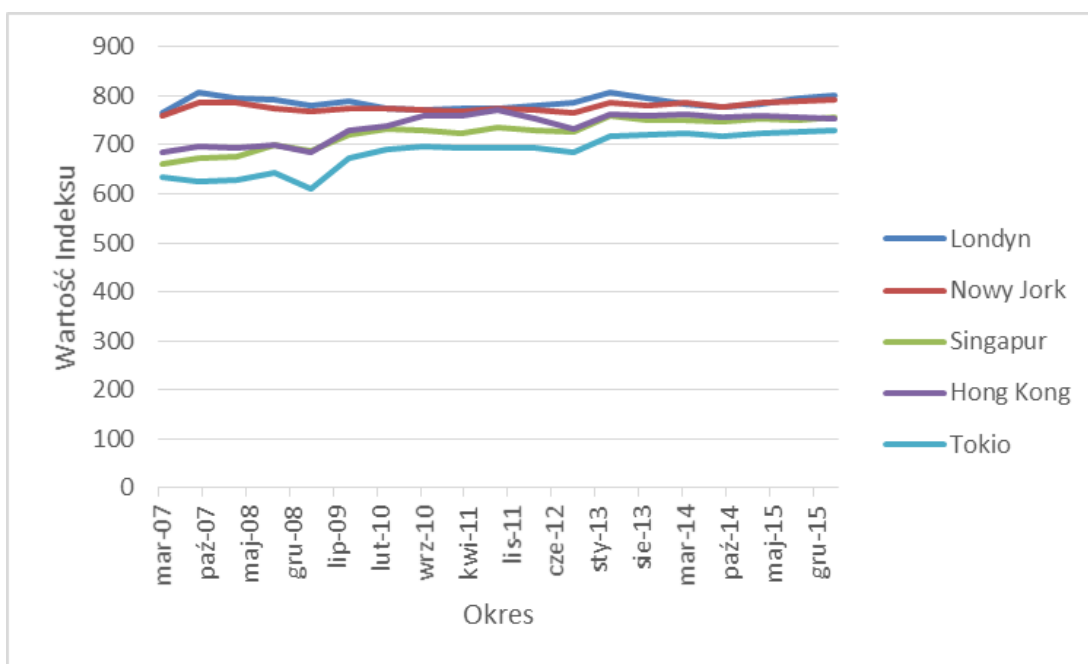
Rys. 1.14. Średnie roczne stopy wzrostu GFCI w latach 2007–2016.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

Pod względem wzrostu zajął przedostatnie miejsce. Gorszy wynik po względem wzrostu odnotował jedynie Nowy Jork. Na wykresie słupkowym można oddzielić centra, które wykazały znaczący wzrost (wahający się od 0,7 do 1 punktu procentowego), wśród których znalazły się:

1. Waszyngton (1,01%),
2. Boston (0,85%),
3. San Francisco (0,85%),
4. Toronto (0,79%),
5. Tokio (0,79%),
6. Singapur (0,74%).

²⁰ W Aneksie zostały umieszczone tabele z danymi źródłowymi na podstawie których zostały sporządzone wykresy 1.14. i 1.15. W pierwszej z nich zilustrowano wartości wskaźnika dla pierwszej dziesiątki centrów finansowych od marca 2007 do września 2016 r., Natomiast kolejna tabela przedstawia miejsca w rankingu, które zajęło pierwszych dziesięć centrów finansowych według wskaźnika GFCI na przestrzeni lat 2007–2016.

Zmiany, które obserwuje się na przestrzeni lat 2007–2016 oznaczają, że regiony Ameryki Północnej oraz Azji nabierają większego znaczenia w międzynarodowych finansach. Natomiast pozycja Londynu od początku okresu (2007) bardzo odbiegała od pozostałych. Widać to na poniższym wykresie liniowym (rys. 1.15), gdzie można zauważyć, jak rozwarcie linii zbiega się wraz z upływem czasu. Natomiast wartości wskaźnika dla Londynu na przestrzeni całego okresu nie uległy pogorszeniu, lecz odnotowały regularny wzrost. Oznacza to, że pozostałe międzynarodowe centra finansowe zbliżają się do podobnego wyniku, który uzyskał Londyn w GFCI, co można również zauważyć na wykresie, gdzie od lipca 2009 r. linie ilustrujące wartości wskaźnika dla poszczególnych centrów zbiegają się.



Rys. 1.15. Wartości wskaźnika GFCI na przestrzeni lat 2007–2016.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

Wnioskując na podstawie omawianych danych, należy podkreślić duży wzrost znaczenia Ameryki Północnej oraz Azji na przestrzeni badanych lat oraz utrzymanie stałej pozycji Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego.

Poza międzynarodowymi centrami finansowymi funkcjonują również uprzywilejowane centra finansowe (ang. Offshore Financial Center – OFCs), stanowiące oddzielną kategorię (Eickmeyer, 2008). Są one ośrodkami, w których przeważająca część działalności sektora finansowego odnosi się do operacji przeprowadzanych z nierezydentami. W uprzywilejowanych centrach finansowych banki są zwalniane z wielu regulacji, które są wiążące na pozostałych obszarach (Zoromé A., 2007). Jest to równoznaczne z tym, że nie występują tam rezerwy obowiązkowe od depozytów, natomiast transakcje bankowe w większości przypadków są zwolnione z opodatkowania lub podatki są relatywnie niskie. Dodatkowo nie stosuje się ograniczeń dewizowych czy limitów oprocentowania. W większości przypadków banki

zlokalizowane w OFCs są zwolnione z kontroli nadzorczej w zakresie płynności oraz adekwatności kapitałowej (Wiśniewski P. , 2012).

Centra te, w większości przypadków, zajmują niewielkie obszary takie jak np. wyspy (Bahamy, Kajmany), jednak mogą także wystąpić na kontynencie (Monako, Lichtenstein). Mogą to być odrębne, niezależne państwa (Barbados), jak również autonomiczne terytoria innych państw (wyspy Normandzkie). W przypadku tych centrów nie będą one spełniały takich samych kryteriów jak międzynarodowe centra finansowe, a jedynie ograniczą się do stworzenia dogodnych warunków prawnych dla funkcjonowania w nich podmiotów zagranicznych. Natomiast infrastruktura, wykwalifikowany personel czy zjawisko skali będą spełniały trzeciorzędną rolę.

Na tabela 1.6 wskazano lokalizacje uprzywilejowanych centrów finansowych na całym świecie. Ich kolejność dla poszczególnych rejonów jest przypadkowa.

Tabela 1.6. Uprzywilejowane centra finansowe

Region	Kraj
Afryka	Seszele, Tanger, Liberia, Dżibuti
Azja i Oceania	Asia Currency Unitas (Singapur), Bankok International Banking Facilities (Tajlandia), Filipiny, Guam, Hongkong, Japanese Offshore Market, Labuan, Makau, Mairany, Mikronezja, Nauru, Niue, Samoa Zachodnie, Tahiti, Vanuatu, Wyspy Cooka, Wyspy Marshalla
Ameryka Północna, Środkowa i Południowa	Anguilla, Antigua, Antyle Holenderskie, Aruba, Bahamy, Barbados, Belize, Bermudy, Dominikana, Grenada, International Banking Facilities (USA), Kajmany, Kostaryka, Montserrat, Panama, Portoryko, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Turks i Caicos, Urugwaj, Wyspy Dziewicze
Bliski Wschód	Bahrajn, Izrael, Liban
Europa	Andora, Campione, Cypr, Dublin, Gibraltar, Guernsej, Jersey, Lichtenstein, Londyn, Luksemburg, Madera, Malta, Monako, Niderlandy, Szwajcaria, Wyspa Man

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wiśniewski P. , 2012)

Uprzywilejowane centra finansowe dzieli się na:

- centra główne,
- centra drugorzędne – rejestracji transakcji.

Centrami głównymi są ośrodki, które są zlokalizowane w najbardziej dojrzałych rynkach finansowych. Odznaczają się one bardzo dobrze rozwiniętym systemem rozliczeń i płatności. Stanowią rynki płynne, na których zdobywa się oraz lokuje fundusze, a należą do nich: Londyn, Nowy Jork oraz Tokio. Oznacza to, że Londyn spełnia funkcję nie tylko międzynarodowego centrum finansowego, ale jest również uprzywilejowanym centrum finansowym.

Centami drugorzędnymi są właśnie OFC, czyli ośrodki pośredniczące w transferze funduszy między regionami, w których ulokowane są te centra, zależnie od tego, czy region

odznacza się deficytem, czy nadwyżką wolnych funduszy. Do tego rodzaju centrów zalicza się właśnie: południowo-wschodnią Azję, Liban, Panamę oraz Luksemburg (Wiśniewski P. , 2012).

Centra rejestracji transakcji są ośrodkami, które istnieją i działają przede wszystkim za sprawą korzystnych preferencji podatkowych kraju goszczącego, czyli tzw. „raju podatkowego”. Nie mają w nich miejsca żadne fizyczne transakcje, lecz wyłącznie rejestracja depozytów i pożyczek eurowalutowych. Wyróżnia się dwie kategorie banków międzynarodowych funkcjonujących w rajach podatkowych, a są nimi banki, które posiadają biuro i zatrudniają personel bankowy, oraz banki, które nie posiadają żadnych siedzib i wolno im jedynie przeprowadzać transakcje między cudzoziemcami (tzw. „szyldy”).

W centrach finansowych głównych i drugorzędnych znajdują się istotne ośrodki rynku walutowego. Istnieją między nimi wzajemne powiązania, które są utwierdzane za sprawą liberalizacji międzynarodowych obrotów kapitałowych oraz mechanizmu wymiennej waluty. Najbardziej liczące się narodowe ośrodki walutowe funkcjonują w krajach, w których waluty wymienne oraz ciężar gatunkowy w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych i finansowych są znaczne lub co najmniej istotne.

Cechą łączącą narodowe rynki walutowe jest działalność w krajach, w których rozwinęły się rynki pieniężne i kapitałowe, występuje prawidłowo wykształcona infrastruktura bankowa oraz spore doświadczenie w prowadzeniu operacji zagranicznych (Wiśniewski P. , 2012).

Narodowe rynki walutowe działają w połączeniu z rynkami towarowymi, pieniężnymi, kapitałowymi i eurowalutowymi. Rynki walutowe dają możliwość eksporterom oraz importerom na szybkie i skuteczne realizowanie rozliczeń międzynarodowych, a także przeprowadzenie transakcji arbitrażowych, których przedmiot stanowią instrumenty *financial futures*. Ich fundamentalnym celem jest zarabianie na różnicy cen w innych punktach geograficznych lub pomiędzy różnymi rodzajami transakcji *futures*.

Jak już opisano, termin „międzynarodowe centra finansowe” można rozpatrywać w różnych kategoriach. Jednak z uwagi na temat owej dysertacji najbliższą definicją jest ta, którą przedstawił Global Financial Centres Index (GFCI). To właśnie stworzenie szczególnych warunków takich jak infrastruktura czy dostępność wykwalifikowanej kadry czyni daną metropolię międzynarodowym centrum finansowym, jakim stał się Londyn.

Centrum to utrzymuje swoją pozycję lidera od wielu lat, tym samym przyciągając zagraniczne inwestycje portfelowe oraz bezpośrednie. Dzięki temu rynek w Londynie stał się niezwykle płynny, co sprzyja rozwojowi infrastruktury, wykwalifikowanej kadry oraz pozostałych aspektów funkcjonowania banków.

1.6. Ekspansje banków islamskich na rynki europejskie

W latach siedemdziesiątych XX w. na Półwyspie Arabskim narodziły się finanse islamskie. Dzięki zaangażowaniu rządów państw krajów GCC oraz współpracy z partnerami z Europy powstał unikatowy system finansowy, który stanowi nurt różniący się od bankowości konwencjonalnej. W latach siedemdziesiątych ekspansja nie była możliwa, ponieważ nie wykształcił się jeszcze odpowiedni systemu instytucjonalny oraz nie zostały zdefiniowane



podstawowe kontrakty. Wśród barier, które uniemożliwiały tę ekspansję do Europy znalazły się między innymi:

- brak odpowiednich instytucji islamskich – zarówno po stronie inwestora, jak i potencjalnych lokalizacji docelowych,
- nie do końca opracowane kontrakty islamskie,
- niski poziom świadomości o finansach islamskich klientów poza granicami krajów GCC,
- niekorzystne przepisy prawne obowiązujące poza granicami GCC na wprowadzanie tego rodzaju usług (np. podwójne opodatkowanie islamskich kredytów hipotecznych).

Dopiero na początku XXI w. bariery te zostały zredukowane, a sektor stał się na tyle dojrzały, że można było zacząć planować ekspansję. Był on również w tym okresie mało popularny, więc strona przyjmująca inwestycję nie była nim zainteresowana.

Pomimo znacznej mniejszości muzułmańskiej w Niemczech, Francji oraz Austrii, obecnie główną i jedyną lokalizacją wybraną przez inwestorów islamskich jest międzynarodowe centrum finansowe Londyn. Posiada ono bardzo rozwinięte zaplecze, które zaspokaja potrzeby całego sektora. Znajduje się tam m.in. Institute of Islamic Banking and Insurance (Instytut Bankowości Islamskiej i Ubezpieczeń), który od dwudziestu lat świadczy usługi edukacyjne w zakresie bankowości muzułmańskiej. Dzięki jego istnieniu jest zapewniony stały dopływ do rynku specjalistów z finansów islamskich. Ponadto instytut ten przyczynia się do wzrostu świadomości o bankowości islamskiej oraz do rozwoju ich produktów. Dzięki jego działalności są rozwijane nowe rodzaje kontraktów, co zaspokaja potrzeby rosnącej klienteli (Institute of Islamic Banking and Insurance, 2017). Banki islamskie w Londynie istnieją do roku 2004, jednak na szczególną uwagę zasługuje późniejsza data – 25 czerwca 2014 r. – kiedy to rząd Wielkiej Brytanii wyemitował pierwsze na kontynencie europejskim państwowe islamskie obligacje *sukuk* na kwotę 200 mln GBP z datą wykupu na 22 lipca 2019 r. Obligacje te osiągnęły bardzo duży sukces, ponieważ na aukcji otrzymano zgłoszenia na równowartość 2,3 mld GBP (HM Treasury and The Rt Hon George Osborne MP, 2014). Fakt ten przypieczętował rolę Londynu jako międzynarodowego europejskiego centrum dla finansów islamskich. Emisja obligacji państwowych podkreśliła zaangażowanie rządu Wielkiej Brytanii w budowanie tego sektora. Opisane zdarzenie stanowi przesłankę, że sama lokalizacja MFC Londyn była zainteresowana tego rodzaju inwestycjami i poprzez różnego rodzaju działania mogła zachęcić inwestorów z Bliskiego Wschodu do poczynienia kroków w kierunku ekspansji. Dodatkowym potwierdzeniem jest to, że w innych krajach, w których również jest duży odsetek mniejszości muzułmańskiej nie istnieją pełnoprawne banki islamskie.

Zanim doszło do pierwszego przypadku ekspansji zagranicznej banków islamskich do Londynu, musiało zaistnieć kilka czynników, które to umożliwiły. Czynniki te są związane nie tylko ze zmianą samej lokalizacji docelowej, ale wynikają również ze specyfiki krajów pochodzenia inwestorów, jak i samych instytucji. Zarówno w przypadku finansów islamskich, jak i każdego innego sektora ekspansja jest efektem chęci do maksymalizacji zysku oraz rozwoju. W niektórych

przypadkach, aby przedsiębiorstwo mogło utrzymać się na rynku, który staje się globalny, jest koniecznością. W przypadku banków islamskich, które w latach siedemdziesiątych były praktycznie bezkonkurencyjne, najważniejsze miejsce zajmowała ekspansja technologiczna. Natomiast, kiedy ekspansja technologiczna produktów islamskich w Zatoce Perskiej osiągnęła swój zenit, pojawiły się nowe wyzwania. Jednym z nich była konkurencja w kraju. Aby móc z nią rywalizować na terenie GCC, banki te rozwijały produkty islamskie, aby ich oferty były jeszcze bardziej konkurencyjne dla klientów. W rezultacie gwałtownego rozwoju sektora w GCC pojawiło się wielu nowych uczestników rynku, co zaostrzyło konkurencję.

Jak wspomniano wcześniej (omawiając ekspansję zagraniczną), podmioty działające na tym samym rynku będą wykazywały podobne zachowania w przypadku ekspansji zagranicznej (Erramili, 1990). Tak właśnie stało się w przypadku banków islamskich z GCC, które jako naturalny kierunek swojej ekspansji obrały Londyn, a ten – dzięki zaangażowaniu rządu Wielkiej Brytanii oraz znacznej populacji muzułmanów – sprzyjał ekspansji usług z Bliskiego Wschodu. W pewnym momencie, kiedy rynek GCC się nasycił lokalnymi IFI, a finanse islamskie stały się dość popularne, inwestorzy zaczęli rozważać ekspansję zagraniczną, lecz do jej przeprowadzenia musiał zostać spełniony szereg warunków – po obu stronach.

Bankowość islamska wchodząc na rynek europejski musiała zmierzyć się z różnego rodzaju wyzwaniami. Wśród nich były:

- znalezienie odpowiednich specjalistów,
- konkurowanie z konwencjonalnymi produktami finansowymi,
- przekonanie mniejszości muzułmańskiej do swoich produktów.

Kiedy w 2004 r. założono pierwszy w Londynie bank islamski, nie było na rynku dostępnych zbyt wielu specjalistów finansów islamskich. Dlatego inwestorzy musieli sprowadzić wykwalifikowany personel zza granicy. W obecnych czasach nie ma już takiego problemu, ponieważ eksperci z zakresu finansów islamskich są kształceni zarówno w specjalnie do tego przygotowanych instytucjach, jak i na kursach oferowanych przez największe uczelnie.

W 2004 r. zamieszkujący Londyn muzułmanie nie znali jeszcze produktów islamskich i odnosili się do nich z dystansem. W dodatku związany z recesją finansową (2007–2008) kryzys zaufania nie sprzyjał rozwojowi nowego i niszowego sektora. Poza tym dojrzałe i przetestowane produkty finansowe banków konwencjonalnych mogły okazać się korzystniejsze niż nowe i niepewne instrumenty finansowe, stworzone na podstawie zupełnie innych zasad. To zmusiło instytucje islamskie do prowadzenia prac nad ciągłym ich doskonaleniem, głównie po to, aby mogły one konkurować z usługami konwencjonalnymi, ale również, aby mogły lepiej konkurować między sobą. Przykład takiego konkurowania produktów finansowych został opisany w artykule *Islamic Takaful: Has it successfully substituted conventional insurance?* (Komorowski i Kubiszewska, 2016). Jak się okazuje, na chwilę obecną każdy produkt islamski jest w stanie z powodzeniem spełnić wszystkie funkcje swojego odpowiednika z finansów konwencjonalnych.

Dywersyfikacja produktu jest kluczowym elementem do uzyskania przewagi konkurencyjnej. W dzisiejszych czasach islamskie banki znają trzy najlepsze sposoby na przeprowadzenie tej dywersyfikacji i osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Są nimi:

- rozwój produktów oraz innowacyjność,
- rozwój dystrybucji (np. kanałów dystrybucji),
- dążenie do doskonałości operacyjnej.

Doskonalenie produktów w przypadku bankowości stanowi wyzwanie, dlatego banki starają się zmaksymalizować swoje szanse we wszystkich wymienionych obszarach.

Ekspansja jest kluczowym procesem dla każdej organizacji. Każda instytucja w swojej strategii zakłada ekspansję w takiej lub innej formie. Banki, które w odróżnieniu od firm produkcyjnych albo z branży wysokich technologii nie mają dużego pola manewru w kwestii ekspansji technologicznej, będą się skupiały na ekspansji rynkowej oraz doskonaleniu swojej działalności operacyjnej. Ta druga pozwala im na obniżenie kosztów oraz sprawniejsze dostarczanie swoich usług na rynek. Natomiast w kwestii ekspansji rynkowej duże banki najczęściej wybierają właśnie ekspansję na rynki zagraniczne. W związku ze specyfiką instytucji bankowej, najczęstszą formą tej ekspansji będzie założenie spółki całkowicie zależnej w kraju docelowej ekspansji. Drugą najchętniej wybieraną formą jest wspólne przedsięwzięcie.

Dzieje się tak, dlatego że w branży bankowej bardzo ważne są: kontrola oraz zaufanie klientów i partnerów. W dzisiejszych czasach nadal funkcjonuje kryzys zaufania w branży finansowej, dlatego jednym z elementów konkurowania z innymi uczestnikami rynku jest zapewnienie najwyższych standardów bezpieczeństwa. Dla bankowości islamskiej będzie to dodatkowo zagwarantowanie klientom, że usługi świadczone przez daną instytucję nie naruszają zasad podyktowanych przez szariat. Kryzys zaufania wywarł również znaczący wpływ na rządy, które zareagowały na ostatni kryzys finansowy, zaostrzając wymogi egzekwowane przez regulatorów. Przykładem tego są wymogi posiadania adekwatnego kapitału oraz prowadzenia różnego rodzaju raportowania obligatoryjnego. Aby móc sprostać tym wyzwaniom, najlepszym wyborem jest otwarcie filii w postaci podmiotu całkowicie zależnego, ponieważ daje to możliwość całkowitej kontroli nad inwestycją, ale wymaga też największych nakładów finansowych. Pomimo tego, wszystkie banki z GCC, które zdecydowały się na otwarcie filii w Londynie, wybrały właśnie tę strategię ekspansji.

Branża bankowa należy do sektora usług miękkich, które wymagają fizycznej obecności na rynku. Zaufanie jest zawsze wstępnym kryterium w wyborze instytucji finansowej, kolejnym jest atrakcyjność jej oferty, która może się przejawiać nie tylko w samych produktach, ale również w oferowanych kanałach dystrybucji oraz doskonałości operacyjnej. Czynniki takie jak atrakcyjność Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego oraz znacząca liczba muzułmanów zamieszkujących Wielką Brytanię (podażanie za klientami) sprawiły, że głównym miejscem ekspansji poza GCC stała się właśnie Wielka Brytania, a konkretnie międzynarodowe centrum finansowe, jakim jest Londyn. Ten stan rzeczy jest wypadkową kilku czynników: gwałtownego nasycenia rynku IFI w krajach GCC, zabiegami rządu brytyjskiego, by przyciągnąć

inwestorów z GCC, oraz rosnącą mniejszość muzułmanów zamieszkujących Wielką Brytanię. Bez wystąpienia któregokolwiek z podanych czynników fakt ekspansji byłby bardzo mało prawdopodobny.

2. ATRYBUTY BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ

2.1. Zasady funkcjonowania islamskich ekonomii, finansów i bankowości

W literaturze traktującej o finansowym aspekcie islamu funkcjonuje kilka pojęć, które bardzo często stosuje się zamiennie:

- ekonomia islamska,
- finanse islamskie/muzułmańskie,
- bankowość islamska/muzułmańska,
- islamski system finansowy.

Jednak terminy te można zróżnicować ze względu na podmioty, których dotyczą. Ekonomię islamską należy rozumieć jako myśl filozoficzno-ekonomiczną, która określa główne założenia religii muzułmańskiej względem życia gospodarczego człowieka. W jej obszarze znajdują się pryncypia finansów islamskich oraz zakazy i nakazy z niej wynikające. Ekonomia islamska kształtowała się wraz z myślą islamską, która powstała prawdopodobnie nawet przed ukończeniem *Koranu* w 632 r. p.n.e..

Wynikiem islamskiej myśli ekonomicznej było powstanie koncepcji finansów islamskich, która funkcjonowała już w czasach starożytnych. Jej zasady były realizowane na przykład przy okazji wymiany handlowej, w czasie której stosowano już dwa najważniejsze zakazy: lichwy oraz niepewności transakcji²¹. Dodatkowo wykształciły się podstawowe rodzaje kontraktów islamskich takich jak *hawala* (prymitywny system transferu pieniądza), *waqf* (serdeczna pożyczka) i inne. Z chwilą pojawienia się koncepcji finansów islamskich nie istniały jeszcze profesjonalne instytucje, które zajmowałyby się nimi. Natomiast pojęcie to można było odnieść do szeregu zwyczajów, które dopiero w latach siedemdziesiątych XX w. nabrały zorganizowanego, instytucjonalnego wymiaru.

„Bankowość islamska” to najmłodszy spośród omawianych terminów. Odnosi się głównie do procesów i instytucji – i ma węższe znaczenie niż finanse islamskie. Podczas gdy przy kształtowaniu się finansów islamskich nie było jeszcze islamskich instytucji finansowych, w bankowości islamskiej są one niezbędne do jej funkcjonowania. W związku z faktem, że nie każdą islamską instytucję finansową można sklasyfikować jako bank, najbardziej stosowne jest używanie terminu „islamska bankowość i finanse”. Autor definiuje ten termin jako zbiór zasad funkcjonowania instytucji i transakcji finansowych w ramach zakazów i nakazów wynikających z *Koranu* i innych źródeł islamu.

Rzadziej używanym w niniejszej pracy terminem jest „islamski system finansowy”, który może mieć różne znaczenie w zależności od kontekstu, w jakim występuje. Można wyodrębnić trzy odmienne wykładnie tego terminu:

- aspekt instytucjonalny, czyli system jako zbiór instytucji,
- jedyny, prawomocny system obowiązujący w danym kraju,
- globalny system.

²¹ Zakazy te zostaną omówione szerzej w dalszej części niniejszego rozdziału.

Pierwsza z nich dotyczy aspektu instytucjonalnego i oznacza zbiór wszystkich islamskich instytucji finansowych funkcjonujących na określonym terenie, w ramach których są przeprowadzane operacje handlowe w zakresie islamskich finansowych pryncypiów, nakazów i zakazów. W drugim przypadku termin ten można również zastosować w sytuacji, gdy w danym kraju (np. w Iranie) funkcjonują tylko i wyłącznie islamskie instytucje finansowe, natomiast finanse konwencjonalne są niedozwolone – jest to wówczas całkowity islamski system finansowy. Trzecia wykładnia jest najszersza i określa islamski system finansowy jako globalny system finansów islamskich, który jest uregulowany przez szereg instytucji, wyznaczanych przez globalne standardy. Są globalne wytyczne, które warunkują zakładanie finansowych instytucji islamskich (Islamic Financial Institutions – IFI) oraz określają proces certyfikacji islamskich kontraktów. Do instytucji tworzących międzynarodowe standardy i określających zasady dla finansów islamskich należą (Ibrahim i Hameed, 2009):

- Accounting And Auditing Organization For Islamic Financial Institutions (AAOIFI);
- Islamic Financial Services Board (IFSB).

Organizacje te zajmują się głównie standaryzacją sektora (systemu) islamskich finansów i bankowości. Dla przykładu certyfikują personel taki jak księgowi oraz audytorzy. Tworzą ponadto standardy dotyczące ryzyka związanego z płynnością finansową, wynikające ze specyfiki tego segmentu rynku. Ponadto należy wspomnieć, że przy każdej IFI funkcjonują specjalnie zatrudnione rady szariatu, które z kolei czuwają nad spełnianiem zasad płynących z *Koranu*.

Finansowe produkty islamskie podlegają zarówno pod prawo krajowe, jak i pod zakazy, nakazy i pryncypia ekonomii islamskiej. Przed analizą pryncypiów oraz przed rozstrzygnięciem, w jaki sposób te prawidła wpływają na ekspansję islamskich bankowości i finansów, należy zbadać źródła prawa islamskiego, gdyż – jak się okazuje – nie tylko *Koran* jest jego źródłem. Interesującą koncepcję źródła prawa islamskiego zaprezentował John Burton (1990) w swojej książce *The Sources of Islamic Law* (Burton, 2007). Burton wyróżnia dwa główne źródła prawa islamskiego (Burton, 2007):

- *Koran*,
- *Sunna*.

Uczeni i praktycy dzielą źródła prawa islamskiego na dwie kategorie: podstawowe (*Koran*, *Sunna*) oraz wtórne, czyli wszystkie pozostałe, np. wykładnie tego prawa przez uczonych i praktyków, zasady moralności ludzkiej, lokalne zwyczaje, dziedzictwo rządów pierwszych muzułmanów i inne (Hallaq, 2005). Wtórne źródła to (Makdisi, 1985):

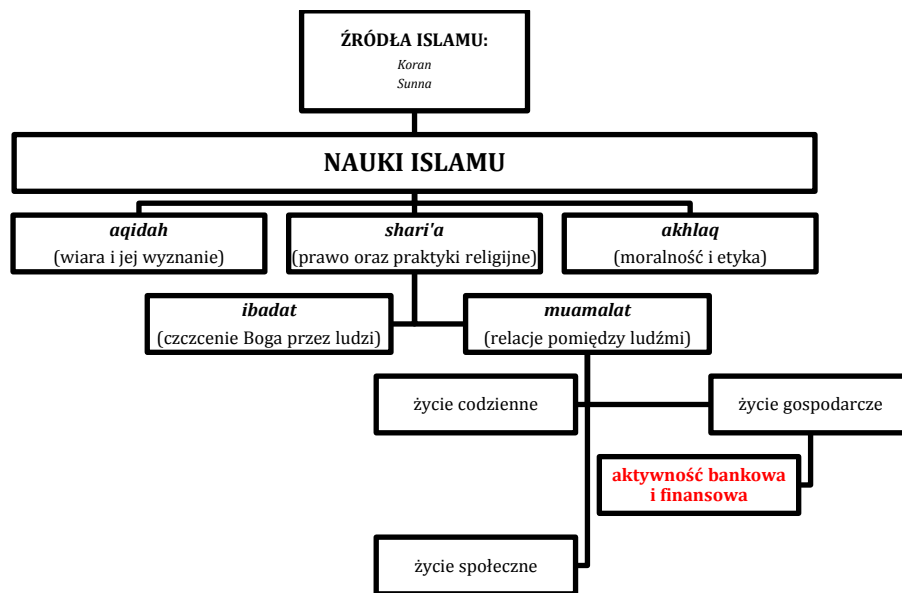
- jednomyślne postanowienie (*ijma*, *anlogy*),
- wnioskowanie przez analogię (*qiyas*),
- dobro pojedynczego muzułmanina (*istihsan*),
- dobro publiczne (*al-maslahah*, *al-mursalah*),
- wnioskowanie (*istidlal*),
- niezależne wnioskowanie (*ijtihad*),
- zwyczaje lokalne (*urf*).



Islam i szariat wchodzą praktycznie w każdą sferę życia wyznawców, począwszy od praktyk religijnych, a kończąc na finansach i ekonomii. Należy nadmienić, że nauki płynące z islamu dzieli się na trzy kategorie w zależności od sfery życia, których one dotyczą. I tak wyróżnia się:

- *aqidah* – formy wyznania wiary, system wierzeń, prawdy wiary,
- *ibadah* – zasady praktyk religijnych oraz oddawania należytej czci Bogu,
- *akhlaq* – zasady zachowania, stosunek do pracy i etyki.

Wymienione kategorie (obszary) łączy wspólny mianownik – szariat, który w najprostszym tłumaczeniu jest tożsamy z pojęciem „legislacja”. Właśnie w krajach, gdzie szariat jest oficjalnym prawem narodowym, finanse islamskie są jedynym obowiązującym systemem finansowym, gdyż wszystkie inne są zabronione. Szariat obejmuje wszystkie trzy wyżej wymienione kwestie, czyli poza tymi dotyczącymi kultu wchodzi w obszar spraw społecznych i karnych. Ze względu na jego zakres można wyróżnić dwie główne sfery, których dotyczy: *ibadat* oraz *muamalat*. Pierwszy dotyczy praktyk czczenia Allaha w kontekście relacji ludzi do Boga, natomiast *muamalat* odnosi się do wzajemnych relacji ludzi np. w handlu, w pożyczaniu pieniędzy, w sprawach związanych z zawieraniem małżeństw oraz innych codziennych aktywnościach. Właśnie *muamalat* wiąże się z finansami islamskimi. Warto dodać, że *muamalat* bierze swój początek nie tylko z *Koranu*, ale i z *Hadisów*, które są opowieściami przytaczającymi wypowiedzi proroka Mahometa. Wszystkie *Hadisy* tworzą razem *Sunnę*. Na rysunku 2.1 zilustrowano umiejscowienie sfery finansowej w naukach islamu (zaznaczone innym kolorem).



Rys. 2.1. Umiejscowienie islamskich finansów i bankowości w naukach islamu.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Billah, 2007)

Rozwojem i wykładnią szariatu zajmują się ulemowie, wśród których wyróżnia się następujące role (Schacht, 1964):

- kadi – sędziowie praktycy,

- usylici – teoretycy prawa,
- mufti – praktycy prawa,
- hatib – kaznodzieje,
- imam – stojący na czele gminy.

Zanim zostaną przeanalizowane pryncypia ważne z punktu widzenia samych islamskich produktów, należy wspomnieć o pryncypiach dotyczących islamskiej ekonomii. U jej źródła leży zbiór niezmiennych zasad, które zostały zdefiniowane przez szariat. Warto zwrócić uwagę, że w piśmiennictwie islamskie produkty bankowe często są nazywane *sharia compliant contracts*, czyli kontrakty zgodne z szariatem. Jak twierdzą Zamir Iqbal i Abbas Mirakhor (2007), aby zrozumieć islamski system ekonomiczny należy się zapoznać z jego kluczowymi pryncypiami. Islam postuluje, aby dziedzina ekonomii była „zdrowa”, dynamiczna i zorientowana na wzrost. Bez takiej ekonomii wyższe cele islamu nie mogą zostać spełnione (Iqbal i Mirakhor, 2007). Ekonomia jest uważana przez islam za „zdrową” tylko wtedy, kiedy jego zasady, instytucje, organizacje i ich operacje, a także zachowanie indywidualne i kolektywne są w zgodzie z szariatem. W świecie konwencjonalnych finansów system ekonomiczny jest zbiorem instytucji ustanowionych przez społeczeństwo w celu kontroli nad alokacją zasobów, produkcji, wymiany handlowej, usług oraz dystrybucją związanego z nimi zysku i dobrobytu. W przypadku ekonomii islamskiej uważa się, że to nie społeczeństwo, ale Allah jest właścicielem wszystkiego. W związku z tym założeniem powstały założenia koncepcyjne ekonomii islamskiej (Iqbal i Mirakhor, 2007):

- prawo własności,
- obowiązki majątkowe,
- kontrakty,
- zaufanie,
- indywidualne obowiązki,
- praca,
- majątek i bogactwo,
- *barakah*,
- wspólny udział w ryzyku,
- konkurencja i współpraca.

Allah jest właścicielem wszystkiego, natomiast człowiek, aby móc wykonywać swoje obowiązki, otrzymał prawo do posiadania. Jednostka może otrzymać prawo do posiadania przez własną wytwórczą działalność lub przez transfer tego prawa od innej jednostki. Praca nie jest jedynie sposobem na zaspokojenie własnych potrzeb, ale również obowiązkiem każdego członka społeczeństwa, podobnie jak wykorzystywanie naturalnych zasobów przez wszystkich jego członków. Natomiast te jednostki, które nie mają możliwości do wykonywania pracy, zachowują prawo do udziału w zasobach. Zanim praca zostanie wykonana, wszyscy członkowie społeczeństwa posiadają takie samo prawo do wykorzystywania zasobów, jednak kiedy wykonają jakąkolwiek pracę w stosunku do tych zasobów, nabywają indywidualne prawo do posiadania produktu, który wytworzą. Podczas gdy szariat aprobeje indywidualne korzystanie z



wytworzonego produktu przez trzecią osobę, absolutne prawo jakiegokolwiek zbycia tego produktu nie jest dopuszczone przez nią ani dozwolone. Aby zbyć produkt, należy być jego prawowitym właścicielem i mieć go w swoim posiadaniu.

Oczywiście każdy może zbyć wytworzone przez siebie dobro, jednak niedopuszczalne jest jego zniszczenie lub wykorzystywanie w sposób, który byłby niezgodny z szariatem. Opatrzność obdarowała niektórych lepszymi zdolnościami do gromadzenia dóbr niż innych, ale według islamu oznacza to, że te jednostki mają również większe obowiązki niż pozostali. Jeżeli jednostki te wykonały swoje obowiązki wobec dóbr (np. dzielenie się) i udowodnią, że nie dokonały czynów niezgodnych z szariatem, nikt nie może mieć roszczeń do dóbr tych jednostek. Nawet, jeśli dobro społeczne wymagałoby naruszenia takich dóbr, ich właściciele muszą otrzymać stosowne zadośćuczynienie. Głównym obowiązkiem majątkowym muzułmanina jest dzielenie się z innymi członkami społeczeństwa. Umacnia to przekonanie w społeczeństwie, że nikt nie żyje sam dla siebie, ale jest elementem większej grupy; to z kolei ogranicza izolację i wzmacnia asymilację.

Kontrakt jest to ograniczony czasem instrument posiadający konkretny cel. Jego strony wypełniają postanowienia, aby doprowadzić do realizacji tego celu. Pojęcie kontraktu jest niezwykle ważne z punktu widzenia szariatu, ponieważ samo prawo boskie jest rodzajem umowy w swojej koncepcji, treści i stosowaniu. Jest tak, ponieważ podstawą szariatu jest porozumienie pomiędzy Allahem a człowiekiem, które wymaga od ludzi przestrzegania tego przymierza. W *Koranie* oraz *Sunnie* wielokrotnie pojawiają się wersy podkreślające wagę kontraktów. Na przykład pojawia się tam wymóg zawierania pisemnych kontraktów z udziałem świadków oraz wymóg ich przejrzystości.

Zaufanie jest jedną z najważniejszych wartości społecznych dla islamu. Samo słowo wiara (*iman*) ma takie same korzenie jak słowo zaufanie (*amanah*). Można zauważyć tutaj bardzo bliski związek tego pryncypium ekonomii z religią. Islam przywiązuje ogromną wagę do zaufania, szczególnie przy zawieraniu umów. Dla muzułmanów osoba, która nie wypełnia obietnic oraz nie jest godna zaufania, nie jest osobą prawdziwie wierzącą. W islamie obowiązują trzy nakazy, które dotyczą poniekąd zaufania i nikt nie może ich naruszyć bez względu na sytuację. Są to: życzliwe traktowanie rodziców, dotrzymywanie obietnicy i zwrot powierzonego mienia. Wszystkie trzy dotyczą w takim samym stopniu muzułmanów, jak i ludzi wyznających inne religie²².

Naturalnym prawem każdego człowieka jest dbanie o swoje interesy. Realizacja własnych interesów jednostki w zgodzie z szariatem jest jej obowiązkiem oraz prawem, którego nikt nie może jej odebrać. Jak długo jednostka ma zdolność do wypełniania obowiązków, tak długo jej interesy gospodarcze są jej prawem. Jeżeli jednostka nie jest w stanie prowadzić swojej działalności zarobkowej, nie ma już obowiązków, które z niej wynikają, jednak zachowuje prawa

²² W naukach islamu można znaleźć również wiele wytycznych dotyczących współżycia muzułmanów z innymi religiami. Miały one szczególne zastosowanie np. w Kalifacie Kordoby, gdzie ściśle określono zasady funkcjonowania mniejszości żydowskiej. W dzisiejszych czasach funkcjonuje również wiele zasad dotyczących współżycia z wyznawcami innych religii. Najlepszym przykładem są zasady dotyczące małżeństw mieszanych zawartych pomiędzy muzułmaninem a osobą innej wiary.

do użytkowania dóbr. Wbrew powszechnej opinii, interes własny jednostki jest w islamie ważny, a jego szczególnym wyznacznikiem jest system motywacyjny. W związku z faktem, że interes własny jest również po to, aby zaspokajać potrzeby duchowe – zarówno te tymczasowe, jak i związane z życiem wiecznym – nie ma w szariacie żadnej zasady, która stałaby na drodze do realizacji własnego interesu jednostek.

Koncepcja pracy w islamie (*Al.-Ama*) ma inne założenia niż ta obrana przez świat Zachodni. Sam *Koran* porusza temat pracy w ponad 360 wersach, co podkreśla wagę tego zagadnienia. Islam jest uważany za religię i ideologię, w ramach których funkcjonuje pojęcie takie jak „ideologia praktyki i praktyka ideologii”. Podkreśla to praktyczny charakter tej religii, w której przede wszystkim liczą się czyny. Dlatego też islam wywyższa pracę i nadaje jej charakter kultu, natomiast bezczynność uważa za brak wiary. Każdy człowiek ma prawo do pracy, jednak powinna ona służyć całemu społeczeństwu. Praca, która nie stoi w sprzeczności z szariatem, nie jest hańbiącą, natomiast ludzie powinni wykonywać pracę w zgodzie ze swoimi talentami i możliwościami. W nawiązaniu do poprzednich zasad (zaufanie oraz kontrakty), muzułmanin wykonujący jakąkolwiek pracę musi wykonać ją z należytą starannością, zgodnie z zawartym kontraktem. Osoby, które z powodów zdrowotnych nie są zdolne do pracy, nie mogą być pozbawione praw do dóbr społecznych. Wynika to z poprzednio opisanego prawa do posiadania, które przysługuje każdemu człowiekowi, jako że wszyscy ludzie otrzymali je od Allaha.

Zasoby, którymi Allah obdarował ludzkość nie mogą zostać zmarnowane, dlatego wykorzystywanie ich przez ludzi jest nie tylko prawem, ale i obowiązkiem. Należy wspomnieć, że mimowolne ubóstwo jest niepożądane i jest podstawą do posądzenia kogoś o brak wiary. Dobrobyt i bogactwo w islamie nie stanowią celu ostatecznego dla człowieka, jednak mogą być dla niego jednym ze sposobów na osiągnięcie celu ostatecznego, czyli życia wiecznego. Szariat dopuszcza bogacenie się ludzi, jednak źródła tego bogactwa muszą być legalne, tj. zgodne z religią. Szariat nie tylko wskazuje, które zawody są zgodne z religią, ale również określa sposób ich wykonywania. Islam postrzega bogactwo jako żywą krew społeczeństwa, która musi być w ciągłym obiegu, dlatego jego posiadanie nie daje nikomu przywileju do stwarzania barier dla innych członków społeczeństwa. Zdobycie bogactwa wiąże się z koniecznością inwestowania, aby wcześniej wspomniany obieg zapewnić. Ma służyć dobru wszystkich ludzi, dlatego przez inwestycję rozumie się nie tylko zysk dla samego inwestora, ale również wartość dla całego społeczeństwa. Prawo do zbycia wytworzonego przez siebie lub nabytego dobra przysługuje każdemu właścicielowi w myśl wcześniej opisanej zasady własności. Funkcjonują również różnego rodzaju opłaty (*zakaat*), które bogaci członkowie społeczeństwa są zobowiązani płacić na rzecz biednych po przekroczeniu pewnych progów finansowych (*nisab*). W przypadku, gdy osoba majątna wykorzystuje swoje środki do niesłusznych celów (np. politycznych), wówczas jest nazywana *safih*, czyli osoba nierozumiejąca lub o słabym intelekcie. W takiej sytuacji społeczeństwo ma prawo pozbawić ją części dóbr na swoją rzecz, co nazywa się *hajr*.

Koncepcja *barakah* stanowi system zachęty i motywacji dla wyznawców islamu do postępowania zgodnie z jego zasadami. Koncepcja ta zakłada, że przy dobrym postępowaniu

człowiek otrzyma w zamian łaskę, która może przybrać różną postać. Im lepszym jest się człowiekiem, tym więcej *barakah* się otrzyma. Koncepcja ta ma bezpośrednie odwołanie do ekonomii, gdzie w przypadku słusznego postępowania, np. w kwestii gromadzenia bogactwa, prawy człowiek otrzyma łaski, które mogą zaowocować m.in. dodatkowym pomnożeniem majątku. Koncepcja ta dotyczy nie tylko indywidualnych ludzi, ale również całego społeczeństwa.

W myśl zasady dzielenia się ryzykiem, zysk jest uzasadniony w sytuacji, gdy ktoś bierze za niego odpowiedzialność. Odpowiedzialność powinna być brana nie tylko za zysk, ale i za stratę, która również może nastąpić. Odzwierciedla to maksyma, którą przypisuje się Mahometowi: „zysk przychodzi z odpowiedzialnością”. Oznacza to, że do zysku mają prawo tylko ci, którzy przyjęli na siebie całą odpowiedzialność z nim związaną, czyli nie tylko liczyli na zysk, ale również przyjmowali możliwość straty. Oznacza to, że przy transakcjach islamskich partnerzy powinni dzielić się tak samo stratą, jak i zyskiem.

Państwo nie powinno traktować człowieka jako instrumentu do generowania zysku, ponieważ człowiek jest istotą stworzoną przez Boga, który dał mu wszystkie możliwe rodzaje wolności, prawo do godności oraz obowiązki. Poprzez swoją aktywność ekonomiczną i współpracę z innymi ludźmi człowiek przechodzi własną personalno-duchową transformację, która pozwala mu się rozwijać. Konkurencja i współpraca mają służyć do uzyskania harmonii w społeczeństwie, ale muszą być wykonywane w uczciwości i pobożności. *Koran* wypowiada się następująco na temat współpracy: „Wspomagajcie się wzajemnie w pobożności i bogobojności! Ale nie wspomagajcie się wzajemnie w grzechu” (*Koran* 2013, 5:2).

Tabela 2.1 stanowi podsumowanie rozważań dotyczących pryncypiów ekonomii islamskiej. W ocenie autora, ekonomia islamska jest terminem znacznie szerszym niż bankowość islamska oraz finanse islamskie. Jest tak, dlatego że ekonomia islamska odnosi się do wszelkich bytowych oraz egzystencjalnych działań muzułmanina.

Tabela 2.1. Pryncypia ekonomii islamskiej

Pryncypium ekonomii islamskiej	Główne cechy
Prawo własności	Allah jest właścicielem wszystkiego, człowiek ma jedynie prawo do czasowego korzystania z dóbr.
Obowiązki majątkowe	Każdy ma prawo do zarządzania dobrami przez siebie wytworzonymi, jednak ma też obowiązek do sprawiedliwego dzielenia się nimi.
Kontrakty	Kontrakt ma szczególne znaczenie, ponieważ również relacja człowieka z Allahem jest oparta na kontrakcie.
Zaufanie	Zaufanie jest absolutną podstawą w relacjach biznesowych.
Indywidualne obowiązki	Dbłość o własne interesy w ramach ograniczonych przez szariat.
Praca	Brak pracy jest hańbą, natomiast wykonywanie jej niezgodnie z szariatem stanowi poważne naruszenie.
Majątek i bogactwo	Bogacenie się jest obowiązkiem w związku z racjonalnym wykorzystywaniem dóbr powierzonych ludziom przez Allaha.

Pryncypium ekonomii islamskiej	Główne cechy
<i>Barakah</i>	Godne i uczciwe postępowanie procentuje.
Wspólny udział w ryzyku	Przy interesach obowiązuje wspólna odpowiedzialność za generowanie zysku, ale i za potencjalną stratę.
Konkurencja i współpraca	Mają służyć jako narzędzie do budowania harmonii i równowagi w społeczeństwie, a nie podziałów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Iqbal i Mirakhor, 2007)

Wyżej omówione pryncypia ekonomii islamskiej mają wpływ na kształtowanie się bankowości i finansów islamskich. Nie są one „twardymi zasadami”, tak jak na przykład zakazy *gharar* i *riba*, ale są nadrzędnymi regułami, które stanowią syntezę islamskiej myśli ekonomicznej. Z punktu widzenia ekspansji rynkowej, zasady te mają marginalne znaczenie. Są one na tyle uniwersalne, że mogą poza małymi wyjątkami swobodnie funkcjonować na wszystkich rynkach świata. Dlatego przy potencjalnej decyzji o ekspansji nie będą stanowiły znaczących barier. Natomiast mają większy wpływ na ekspansję technologiczną usług oraz codzienne operacje handlowe. Przykładem tego są obowiązki majątkowe, które zabraniają wykorzystywania wytworzonego (nawet przez siebie samego) dobra w celach, które byłyby niezgodne z islamem. Może to mieć wpływ na decyzję stron przy zawieraniu kontraktów, jeśli zaistnieją przesłanki, że jedna z nich ma niestosowne w rozumieniu islamu plany. Na przykład przedsiębiorstwo ani rząd nie mogą wydać obligacji, które są zabezpieczone niedozwolonym kapitałem, np. akcjami amerykańskiej fabryki alkoholu.

Spośród wcześniej opisanych pryncypiów ekonomii islamskiej można wyróżnić kilka z nich, które zasługują na szczególną uwagę ze względu na swoje znaczenie oraz wymiar kulturowy. Pierwszą z nich jest zasada zaufania, dobrze znana osobom pracującym z krajami Bliskiego Wschodu, a w szczególności z Arabią Saudyjską. Jest ona widoczna w szczególności przy zawieraniu kontraktów, gdzie słowo dane partnerowi biznesowemu jest równoznaczne z zawarciem kontraktu. W świecie arabskim bardzo źle jest odbierane zażądanie zapłaty przed wykonaniem usługi lub dostarczeniem dobra. Może to spowodować zerwanie kontraktu i wycofanie się partnerów z rozmów. Ma to szczególne znaczenie przy zawieraniu wspólnych przedsięwzięć (*joint venture*). W takim przypadku pojawiają się też różnice kulturowe, które mogą odbić się negatywnie przy wyborze tej metody ekspansji. Być może jest to kolejny powód, dla którego islamskie banki z GCC wybrały jako formę ekspansji spółki całkowicie zależne. W Arabii Saudyjskiej nadzór nad prawem kontraktowym sprawuje Hanbalii School of Sharia Law (Instytut Prawa Szaria), który interpretując *Koran* bierze udział w tworzeniu prawa kontraktowego i handlowego w Arabii Saudyjskiej²³. Prawo to nie dyskryminuje nie-muzułmanów, jednak wyklucza zawieranie kontraktów, które w jakikolwiek sposób byłyby sprzeczne z szariatem (Asherman, 1982). Oznacza to, że nie każdy inwestor będzie mógł prowadzić interesy z Arabią

²³ W Arabii Saudyjskiej obowiązuje szariat, co oznacza, że prawo wynikające z *Koranu* jest również prawem państwowym.

Saudyjską, a jedynie ten, którego rodzaj działalności nie będzie stał w sprzeczności z szariatem. Oznacza to, że ekspansja działalności gospodarczej do krajów, gdzie obowiązuje szariat, może być w niektórych przypadkach niemożliwa.

Drugim pryncypium, które jest niezwykle ważne i ma bardzo duży wpływ na kształtowanie się islamskich bankowości i finansów, jest wspólna odpowiedzialność za ryzyko. Ma ona nieco szerszy wymiar niż sama nazwa wskazuje, ponieważ dotyczy przyjęcia całkowitej odpowiedzialności za przedsięwzięcie biznesowe przez partnerów. W literaturze jest zwana Profit and Loss Share, w skrócie PLS. Jest to pryncypium ekonomii islamskiej, które ma bezpośrednie przełożenie na kształtowanie się islamskich bankowości i finansów oraz kontraktów, które muszą funkcjonować w ramach tej zasady. Oznacza ona, że partnerzy będą w takim samym stopniu dzielić się zyskami oraz ewentualnymi stratami przedsięwzięcia. Zasada ta zostanie szerzej przedstawiona w dalszej części tego rozdziału.

Na nieco niższym poziomie niż dotąd opisane pryncypia ekonomii islamskiej funkcjonują różnego rodzaju zakazy i nakazy. Mają one szczególne znaczenie przy tworzeniu islamskich kontraktów finansowych oraz w działaniu islamskich instytucji finansowych. Do dwóch najważniejszych zakazów należą:

- *gharar* – zakaz zawierania nieprzewidywalnych i niejasnych transakcji,
- *riba* – zakaz stosowania stopy procentowej.

Największą liczbę odniesień do zakazu *gharar* można odnaleźć w *Hadisach*, czyli – upraszczając – w *Sunnie*²⁴. Są tam nawet przykłady opisujące, które transakcje naruszają zakaz *gharar*, np. kupno latających ptaków na niebie lub ryb w morzu, sprzedaż nienarodzonego cielaka w łonie jego matki, a nawet nasienia i niezaplodnionego jajeczka wielbłąda. Powyższe przykłady są archaiczne i nie mają bezpośredniego odniesienia do dzisiejszych czasów. W związku z faktem, że świat się zmienia, a globalizacja postępuje w bardzo szybkim tempie, szariat musi nieustannie dostosowywać swoje zasady, aby brały pod uwagę nowe aspekty, np. nowe technologie.

Drugi z głównych zakazów, *riba*, czyli zakaz stosowania stopy procentowej, jest niewątpliwie podstawą islamskiej bankowości i finansów. Bierze swoje źródło bezpośrednio z *Koranu*, gdzie w wielu wersach w bezpośredni sposób jest zabraniana lichwa jako środek niesprawiedliwy i patogenny.

Według Mahmouda A. El-Gamala (2001) uzasadnienie zakazu stosowania stopy procentowej nie płynie tylko z samej religii czy moralności (czyli niewyzyskiwania innych), ale również z rozważań dotyczących efektywności ekonomicznej (El-Gamal M. A., 2001). Badacz uważa, że transakcje oparte na konkretnym kapitale, a nie na stopie procentowej, są bardziej efektywne, lepiej zabezpieczone i sprawiedliwe. Bez wątplenia zakaz *riba* jest najważniejszym elementem islamskiej ekonomii, jednak źródła (*Koran* i *Sunna*) nie podają dokładnej definicji tego

²⁴ *Sunna* składa się z *Hadisów*, które opowiadają o wybranych wydarzeniach z życia Mahometa, zawierają jego wypowiedzi itp. Nie istnieje jedna *Sunna*, w IX w. miały powstać już tysiące sprzecznych ze sobą *Hadisów*, a różne ugrupowania i organizacje tworzyły je na własną potrzebę.

zakazu, co stwarza niszę dla uczonych do dysputy. Według *Wielkiej Encyklopedii PWN* lichwa (czyli *riba*) to „forma wyzysku dłużnika przez wierzyciela, charakterystyczna dla niekapitalistycznej i kapitalistycznej gospodarki pieniężnej, polegająca na pobieraniu wygórowanego oprocentowania za pożyczone pieniądze” (PWN, 1965). W przypadku islamskich finansów i bankowości *Koran* jasno zabrania stosowania *riby*, jednak w żadnym miejscu jej dokładnie nie definiuje. Jak stwierdza Muhammad M. Iqbal z Pakistan Institute of Development Economics, *riba* w islamie posiada wiele definicji i interpretacji. Definicje są tak liczne, że najłatwiej jest je pogrupować ze względu na ich restrykcyjność. Iqbal wyróżnia trzy podejścia do zagadnienia *riby* (Iqbal M. M., 2013):

- liberalne,
- głównego nurtu,
- konserwatywne.

W zależności od zakresu zakazu, definicje te będą wnikły w jedną z podanych kategorii. Według Iqbala, najlepszą definicją głównego nurtu jest zaproponowana przez Lane’a Lexicon (Iqbal M. M., 2013): „(...) zwiększać, powiększać, obrzęk, zakazane dodanie, zrobić więcej niż było dane, praktykować lichwę lub podobną praktykę, przekroczenie lub dodanie, lub dodanie ponad i powyżej zasadniczej sumy, która jest pożyczona lub wydatkowana”.

Cytowana definicja wskazuje bardzo negatywne społecznie skutki *riby*. Pojawiają się w tej definicji terminy takie jak „więcej niż było dane”, „przekroczenie”, „powyżej zasadniczej sumy”, wskazujące na niesprawiedliwość, którą przynosi *riba*. Oznacza to, że islam zakazuje jej właśnie z powodu niesprawiedliwości i szkodliwości społecznej.

Kolejnym powodem tego zakazu może być fakt, że wcześnie muzułmanie uznawali pieniądź jedynie za medium do wymiany oraz jednostkę rozliczeniową, jednak zawsze odrzucali jego funkcję wyznacznika dla wartości. Ponadto uważali, że pożyczanie na procent jest nieetyczne, ponieważ pieniądź nie został stworzony dla samego siebie, ale po to, aby obracać innymi przedmiotami. *Koran* wyraźnie wskazuje, że ludzie powinni zajmować się handlem, a nie lichwą (*Koran* 2013), 2:275: „Lecz Bóg dozwolił handel, a zakazał lichwy (...)”.

Jeszcze zanim pojawił się papierowy pieniądź, praktycy szariatu rozpatrywali *ribe* w kontekście kontraktu, czyli np. sprzedaży, wymiany waluty lub pieniędzy albo podziału. Niewielu praktyków rozumiało *ribe* jako pożyczkę. Zatem należy zauważyć, że *riba* była postrzegana jako nadwyżka opłaty, za którą nie stoi żadna wartość, lub jako zapłata za oczekiwanie, albo zwyczajka za odroczoną spłatę pożyczki. Należy zatem wnioskować, że termin *riba* nie odnosi się tylko do pieniądza, ale również do kwestii handlowych w określonych przypadkach (Iqbal i Mirakhor, 2007).

Reasumując próby zdefiniowania *riba*, należy przyjąć wspólną wykładnię, która będzie służyła do dalszych rozważań na temat finansów islamskich. Zgodnie z szariatem, *riba* odnosi się do premii, która musi być zapłacona przez dłużnika wierzycielowi razem z kwotą główną, jako spełnienie wymogów pożyczki lub za przedłużenie okresu trwania pożyczki. *Ribe* można scharakteryzować przynajmniej czterema cechami:

- ma wartość dodatnią, która zostaje ustalona przed faktem zawarcia umowy,
- jest związana z czasem trwania umowy oraz z pożyczaną sumą,
- jej płatność jest gwarantowana niezależnie od wyniku oraz celu, na który kwota zasadnicza została pożyczona,
- aparat państwowy sankcjonuje i wymusza kolekcję tego zobowiązania.

Biorąc pod uwagę powyższe cechy *riby*, z pewnością łatwiej będzie określić, co można do niej zaliczyć, a czego nie. W literaturze przedmiotu bardzo często pojawia się wyjaśnienie tego terminu jako „nieodłącznej niesprawiedliwości”, która może dotyczyć zarówno dłużnika, jak i pożyczającego (Uddin, 2016)²⁵. Autor pracy przyjął możliwie najprostsze wyjaśnienie terminu, czyli: zakaz stosowania stopy procentowej. Należy podkreślić, że nie tylko islam zauważa szkodliwość stosowania stopy procentowej. W przeszłości pożyczanie na procent było potępiane również przez inne religie, takie jak chrześcijaństwo i judaizm (Iqbal i Mirakhor, 2007). Można zatem wnioskować, że islam nie posiadał tematu szkodliwości działania lichwy na wyłączność, albowiem jest to proceder potępiany przez inne światowe religie. Jednak z całą pewnością islam jako jedyna religia tak surowo przestrzega zakazu stosowania *riby*, co może wynikać z bardzo tradycyjnego i wręcz ortodoksyjnego charakteru tego wyznania.

Warto również podkreślić, że obok zakazów *riba* i *gharar* istnieją też inne zakazy, takie jak: *qimar* (hazard), *myisur* (gry losowe, w których pojawia się ryzyko oszustwa). Powstały na bazie przesłanek ze źródeł islamu, jakimi są *Koran* i *Sunna*, oraz w oparciu o pryncypia ekonomii islamskiej. Zakazy te, podobnie jak i kontrakty islamskie, można uznać za efekt wtórny wcześniej opisaną islamską myślą ekonomiczną.

2.2. Klasyfikacja i charakterystyka islamskich kontraktów finansowych

Jak przedstawiono w podrozdziale 2.1, funkcjonowanie islamskich bankowości i finansów jest uwarunkowane pryncypiami ekonomii islamskiej oraz zakazami i nakazami mającymi swoje źródło w *Koranie* i *Sunnie*. Jako dwie najważniejsze zasady, które mają szczególne znaczenie przy tworzeniu islamskich kontraktów finansowych, wyszczególniono:

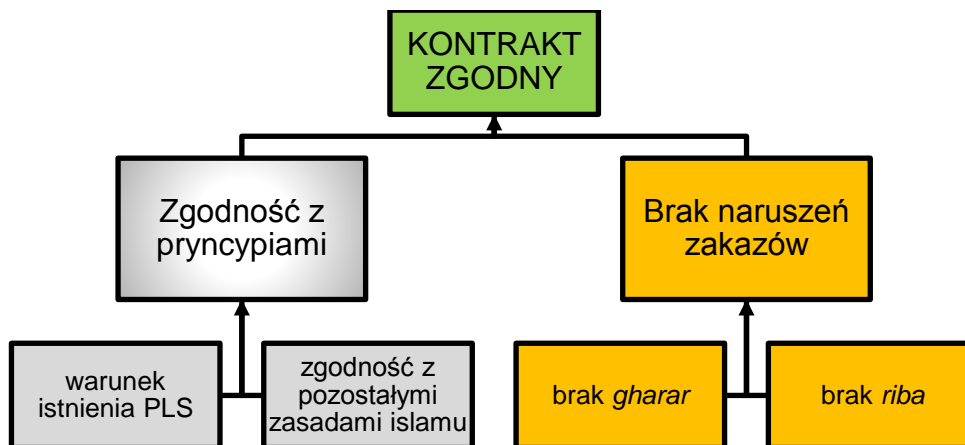
- zakaz stosowania stopy procentowej *riba*,
- pryncypium udziału stron transakcji w zyskach i stratach (Profit and Loss Share – PSL).

Zakaz stosowania stopy procentowej oraz pryncypium dzielenia się zyskiem są najważniejszymi cechami gatunkowymi finansów islamskich. Gdyby te dwa zakazy nie istniały, finansowe produkty islamskie nie różniłyby się w znacznym stopniu od konwencjonalnych. To właśnie zakaz stosowania stopy procentowej jest główną cechą, która odróżnia te produkty od konwencjonalnych. Natomiast pryncypium dzielenia się ryzykiem uwidacznia znaczne różnice pomiędzy produktami islamskimi i tymi z klasycznego nurtu. Na podstawie tych dwóch głównych zasad został zbudowany cały system islamskich finansów i bankowości. Praktycznie każdy produkt konwencjonalny posiada swój odpowiednik w wersji islamskiej. W związku z faktem, że

²⁵ Więcej na temat doktryny *riba*: P. Abedifar (2016)., *The Doctrine of Riba in the Contemporary World: Is Islamic Finance the Answer?*, Working Papers in Responsible Banking & Finance, 16-002.

ich konstrukcje różnią się między sobą, najlepiej porównywać je ze względu na wartość użytkową, której dostarczają nabywcy. Na przykład przy porównaniu ubezpieczeń konwencjonalnych z islamskimi *takaful*, należy sprawdzić, czy spełniają one takie same funkcje dla klienta oraz czy dostarczają tej samej wartości. Jednak istnienie samych zasad nie wystarczyło do wykształcenia się kontraktów islamskich. W ich rozwoju oraz formalizacji największe znaczenie miały islamskie instytucje finansowe, które, będąc elementem islamskiej ekonomii i finansów, pracowały nad standaryzacją tych kontraktów i ich rozwojem.

W każdym systemie ekonomicznym aktywność ekonomiczna może być reprezentowana w postaci kontraktów zawieranych pomiędzy stronami. Tak jest też w ekonomii islamskiej, gdzie produkty finansowe są określane mianem kontraktów. Islamski produkt finansowy jest kontraktem, w którym są zdefiniowane wszystkie warunki, włączając w to ryzyka. Sam fakt nazywania tych produktów kontraktami ma duże znaczenie, ponieważ pojęcie kontraktu zajmuje szczególne miejsce w życiu muzułmanów – ze względu na liczne odniesienia do tego wyrażenia w *Koranie*. Kontrakty islamskie muszą nie tylko spełniać zasady finansów islamskich, takie jak wcześniej wspomniana *riba*, ale muszą się mieścić również w ramach wyznaczonych przez pryncypia ekonomii islamskiej. Funkcjonujące głównie przy bankach islamskich rady szariatu, przy sprawdzaniu zgodności produktów badają przede wszystkim, czy nie zaistniały przesłanki o istnieniu któregoś z zakazów. Poza tym sprawdzają ich zgodność z pryncypiami ekonomii islamskiej, np. z ideą dzielenia się zyskiem i stratą (wspomniane już PLS). Poza zgodnością z pryncypiami oraz zakazami, kontrakty muszą być również zgodne z pozostałymi zasadami islamu, nawet tymi, które nie odwołują się bezpośrednio do kwestii ekonomicznych i finansowych. Jak już pisałem, przykładem takim może być kontrakt, który finansowałby działalność fabryki alkoholu. Nawet, jeśli twórcy tego kontraktu zadbają o to, aby nie było w nim *riba* i *gharar*, nadal nie będzie on zgodny, ponieważ islam zabrania spożywania alkoholu swoim wyznawcom. Rysunek 2.2 przedstawia kontrakt islamski oraz podstawowe warunki, które musi spełniać, aby mógł być uznany za zgodny z szariatem (*sharia complaint*). Należy zwrócić uwagę, że po lewej stronie są pryncypia ekonomii islamskiej, natomiast po prawej dwa zakazy, które zostały włączone z szariatu na podstawie *Koranu* i *Sunny*.



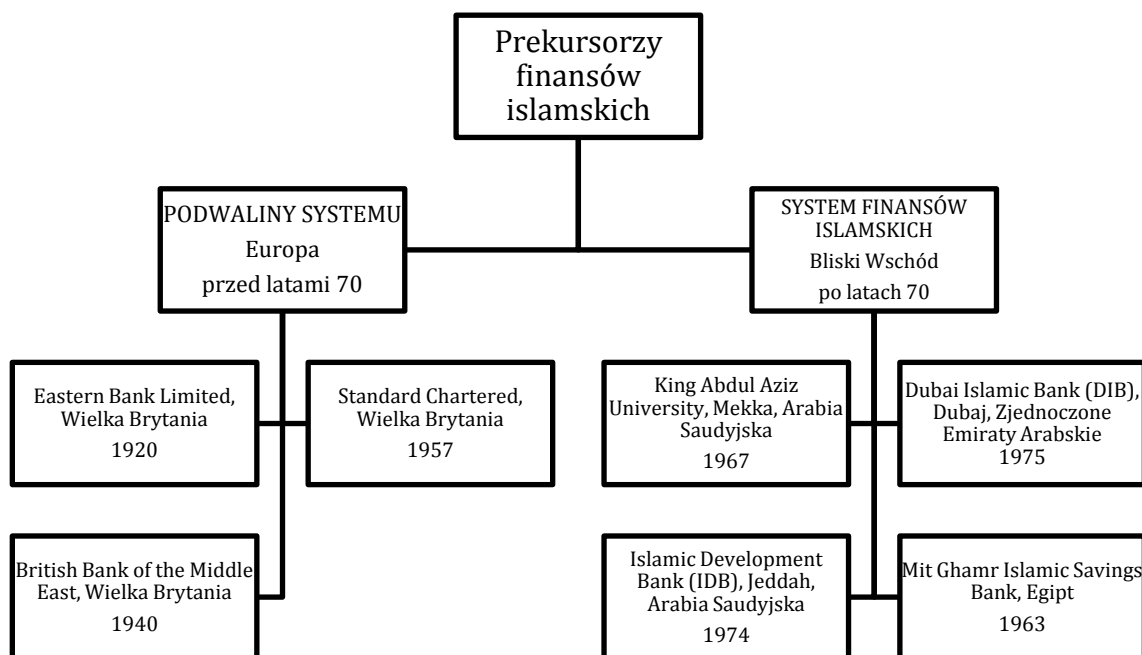
Rys. 2.2. Wymogi zgodności islamskich kontraktów.
Źródło: opracowanie własne

Na rysunku 2.2 zilustrowano tylko najistotniejsze zakazy oraz pryncypia. Zasad, które mają swoje źródła w tekstach religijnych jest jednak bardzo dużo. Istnieją również kwestie sporne pomiędzy praktykami finansów islamskich w stosunku do niektórych rodzajów produktów. Przykładem takiego produktu, który budzi kontrowersje u niektórych praktyków, jest islamska odmiana leasingu finansowego. O tym, czy kontrakt jest zgodny, czy nie, decyduje jego konstrukcja w stosunku do pryncypiów i zakazów, jednak certyfikacji takiego kontraktu musi dokonać uprawniona do tego rada szariatu. W związku z faktem, że certyfikacja kontraktów jest zadaniem bardzo odpowiedzialnym i wymagającym perfekcyjnej znajomości szariatu, rady te są pełnoetatowymi organami funkcjonującymi wewnątrz islamskiej instytucji finansowej, która wypuszcza na rynek islamskie kontrakty.

W literaturze podmiotu pojawiają się nazwy kontraktów, takie jak *mudarabah* lub *musharakah*. W wielu przypadkach są to historycznie stworzone konstrukcje kontraktów, które do dziś są powielane lub stanowią podstawę do stworzenia bardziej zaawansowanych instrumentów. Przykładem takiego kontraktu będzie *bay'*, czyli zwykła wymiana handlowa. Natomiast niektóre z nich powstały dopiero w latach siedemdziesiątych, gdyż wcześniej nie było ich odpowiedników. Przykładem takiego kontraktu jest islamskie ubezpieczenie *takaful*. Te podstawowe kontrakty, które powstały w czasach starożytnych, lub nowsze, z lat osiemdziesiątych, są wykorzystywane do tworzenia bardziej zaawansowanych narzędzi finansowych. Islamskie kontrakty finansowe zawdzięczają swój dzisiejszy kształt głównie islamskim instytucjom finansowym, które doprowadziły do formalizacji tej niszy jako sektora. Obecnie islamskie kontrakty funkcjonują, opierając się na islamskich instytucjach finansowych. Powstanie kontraktu islamskiego musi się wiązać z jego certyfikacją przez uprawnioną radę szariatu, ale musi również się opierać na przepisach kraju, w którym produkt ten ma zostać wyemitowany. To za sprawą islamskich instytucji finansowych kontrakty te zostały sformalizowane i sklasyfikowane.

Instytucjami, które najbardziej przyczyniły się do ustrukturyzowania kontraktów islamskich były King Abdul Aziz University w Mekce, który zorganizował pierwszą na świecie

konferencję poświęconą finansom islamskim, oraz dwa banki: Dubai Islamic Bank (DIB) w Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Islamic Development Bank (IDB) w Arabii Saudyjskiej (Akkizidis i Khandelwal, 2007). Dzięki tym prekursorom rozwój finansów islamskich nabral znacznego tempa, które pozwoliło nowo powstałemu sektorowi na średnioroczny dwukrotny rozwój. Na rysunku 2.3 przedstawiono prekursorów finansów islamskich, miejsce oraz rok ich działalności na rzecz rozwoju islamskich kontraktów.



Rys. 2.3. Prekursorzy finansów islamskich w krajach GCC
Źródło: opracowanie własne

Jak można zauważyć na rysunku 2.3, rozwój kontraktów islamskich przebiegał równolegle w ramach instytucji europejskich oraz bliskowschodnich. Można stwierdzić, że islamskie instytucje z Europy miały większe doświadczenie w budowaniu tego rodzaju kontraktów, jednak instytucje z Bliskiego Wschodu zainwestowały w rozwój produktów więcej swojego czasu i zasobów, ponieważ w ich krajach finanse islamskie miały zająć miejsce konwencjonalnych. Nie ulega wątpliwości, że w obecnych czasach, to banki w krajach GCC mają główny udział w rozwoju islamskich kontraktów finansowych.

Mimo prymatu instytucji z GCC, IFI w Wielkiej Brytanii miały ważny udział w rozwoju kontraktów islamskich, ponieważ w latach siedemdziesiątych przywiozły ze sobą na teren Półwyspu Arabskiego *know-how*, a dokładniej: jak ma wyglądać nowoczesna bankowość. Główną rolą instytucji z Europy był ich wkład w rozwój instytucji bankowych na Półwyspie Arabskim, co z kolei przyczyniło się do rozwoju islamskich kontraktów. Natomiast umiejscowieni po prawej stronie rysunku 2.3 prekursorzy z terenu Bliskiego Wschodu przyczynili się do ugruntowania finansów islamskich na terenie krajów GCC, ale również i na świecie. Pierwsze certyfikowane kontrakty islamskie pojawiały się dopiero od 1970 r., natomiast w latach

dziewięćdziesiątych zaczęły się pojawiać całkowicie nowego rodzaju kontrakty, takie jak *takafu*²⁶. W tym samym czasie powstały również pierwsze islamskie akcje oraz usługi maklerskie. Rok 1990 przyniósł dalszy rozwój tego rodzaju produktów, ponieważ w roku tym zostały wyemitowane przez Shell MDS Sdn Bhd w Malezji pierwsze na świecie islamskie obligacje *sukuk* (International Islamic Financial Market, 2012). Drugim krajem, który zdecydował się na emisję tego rodzaju papierów był Sudan, a trzecim Bahrajn.

Islamskie produkty mogą być tak samo różnorodne jak produkty bankowości konwencjonalnej, jednak nie istnieje ich jednoznaczny podział czy klasyfikacja. Jest tak, ponieważ sektor jest stosunkowo młody i do tej pory kontrakty te są ciągle modyfikowane i rozwijane w islamskich instytucjach finansowych. Konstrukcja poszczególnych kontraktów, które są tworzone przez różne instytucje, może od siebie odbiegać, co nie oznacza, że klasyfikacja ta jest niemożliwa. Opiera się ona głównie na kryterium zastosowania danego typu kontraktu. Oznacza to, że za każdym razem, kiedy instytucja finansowa opracowuje islamski kontrakt, wybiera jeden z dostępnych szablonów. Przykładem takiego działania są wcześniej wspomniane obligacje, które zostały wyemitowane w Malezji na podstawie kontraktu *bai' bithaman aji*²⁷.

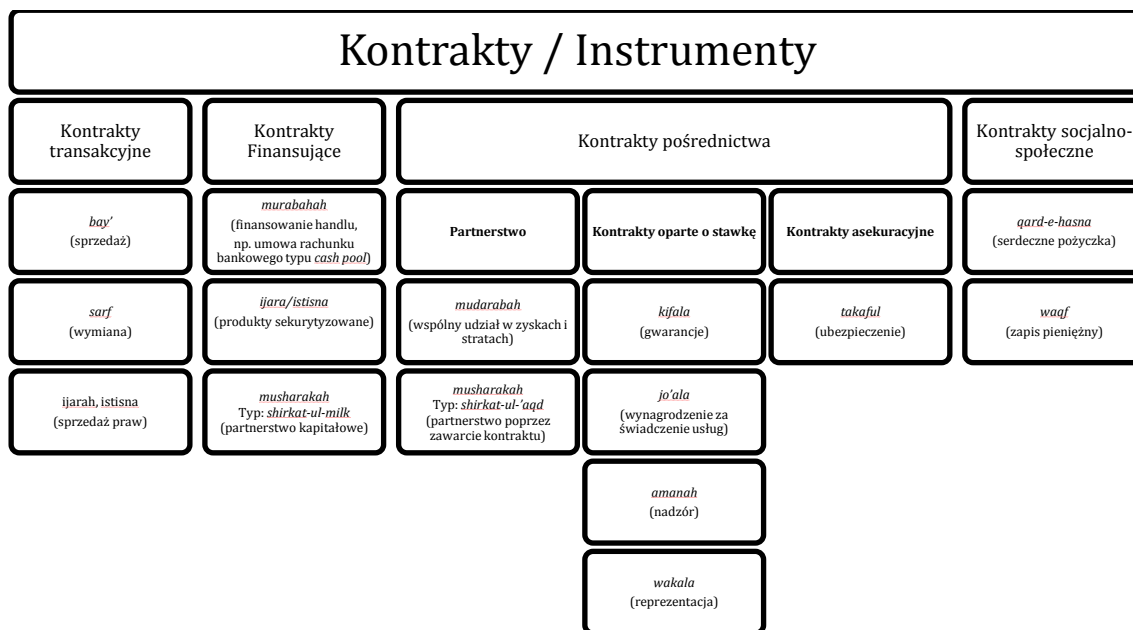
Kontrakty islamskie są budowane na podstawie powszechnie uznanych szablonów. Konstrukcje te są dozwolone, przez co banki chętnie z nich korzystają, zamiast opracowywać konstrukcję od podstaw. Klasyfikacji podstawowych konstrukcji kontraktów dokonali Iqbal oraz Mirakhor (Iqbal i Mirakhor, 2007). Przy zaproponowanej przez nich klasyfikacji należy zwrócić uwagę na mały stopień szczegółowości tego podziału, który w przypadku ekonomii konwencjonalnej będzie większy (tj. odnotowuje więcej rodzajów produktów ze względu na ich budowę). W konwencjonalnej ekonomii i finansach istnieją również pewne ramy tworzenia produktów, które są głównie wyznaczone przez lokalne prawo oraz obowiązujące standardy w branży. Jednak w przypadku kontraktów islamskich ich konstrukcja jest istotna, aby zachować zgodność z szariatem. Według wcześniej wymienionych naukowców istnieją cztery grupy kontraktów islamskich, sklasyfikowanych ze względu na ich funkcje oraz cele. Są to kontrakty:

- transakcyjne,
- finansujące,
- pośrednictwa (najliczniejsza grupa),
- społeczno-socjalne.

Na rysunku 2.4 przedstawiono podstawowe konstrukcje islamskich kontraktów, które zostały przyporządkowane odpowiednim kategoriom ze względu na funkcje, które spełniają.

²⁶ *Takaful* to odpowiednik konwencjonalnego ubezpieczenia. Są to produkty oparte na systemie zwrotów i spłat na rzecz podmiotów, które chciały ubezpieczyć się od zagrożeń.

²⁷ *Bai' bithaman aji* jest powszechnie stosowanym kontraktem islamskim, na podstawie którego są tworzone m.in. obligacje *sukuk*. Kontrakt ten określa się mianem sprzedaży z odroczoną płatnością, który działa tak samo jak kontrakt *murabahah*, z tą różnicą, że płatność jest odroczone. W niektórych krajach ten typ kontraktu może się różnić nazewnictwem, np. w Pakistanie będzie to *bay' al muajjala*, natomiast w Bangladeszu *bay' muazzal*.



Rys. 2.4. Klasyfikacja kontraktów islamskich
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Iqbal i Mirakhor, 2007)

Kontrakty transakcyjne to takie, które dotyczą wszelkiej aktywności ekonomicznej związanej z wymianą dóbr i świadczeniem usług. Tego rodzaju kontrakty tworzą majątek, który może np. zostać wykorzystany do inwestycji. Najprostszym z nich jest *bay'*, który polega na przeniesieniu prawa do własności przedmiotu w zamian za zapłatę pieniędzy lub barter. Odmianą tego kontraktu jest *sarf*, będący wymianą walut.

Ijarah może być zastosowany zarówno do stworzenia kontraktu transakcyjnego, jak i finansującego. W aspekcie transakcyjnym oznacza on sprzedaż praw do przedmiotu lub własności intelektualnej. Natomiast z punktu widzenia kontraktu finansującego *ijarah* jest tożsamy z leasingiem, czyli ze sprzedażą prawa do użytkowania dobra. Kontrakt ten oznacza przekazanie jakiegoś mierzalnego dobra w użytkowanie drugiej stronie. Może również obejmować świadczenie personalnych usług za opłatą. Łączy dobro oraz zabezpieczenie, ponieważ dobro pozostaje własnością strony przekazującą je w użytkowanie. Udzielenie bądź nieudzielenie *ijarah* nie zależy od bazy kapitałowej leasingobiorcy, ale od jego zdolności kredytowej do spłacania rat. Podstawową różnicą między nim a konwencjonalnym leasingiem operacyjnym jest to, że dobro musi pozostać własnością leasingodawcy do końca trwania umowy. Drugą różnicą jest brak procentu składanego, który jest często naliczany w konwencjonalnych umowach leasingowych w przypadku niewypłacalności lub opóźnień we wpłatach leasingobiorcy. Kontrakt ten jest popularny nie tylko w systemach islamskich, ale jest również wykorzystywany w systemach konwencjonalnych. *Ijarah* jest rozpatrywany najczęściej jako leasing operacyjny, ponieważ w konstrukcji tego kontraktu w jego czystej formie nie pojawia się element umowy kupna-sprzedaży przedmiotu leasingu. Najczęściej całkowita cena przedmiotu leasingu nie jest amortyzowana w trakcie trwania umowy leasingowej, a leasingobiorca może wycofać się z umowy przed końcem jej trwania za odpowiednim okresem wypowiedzenia. Własność przedmiotu umowy leasingowej

pozostaje cały czas po stronie leasingodawcy, niezależnie od kwoty, jaką do tej pory wpłacił leasingobiorca. W trakcie trwania umowy wszystkie ryzyka oraz obowiązki związane z własnością przedmiotu pozostają na leasingodawcy jako na właścicielu dobra. Należy dodać, że *ijarah* może mieć różne odmiany. Przykładem tego jest *ijarah wa qtina* – czyli kontrakt, w którym leasingodawca zobowiązuje się do sprzedaży udostępnionego przedmiotu po zakończeniu trwania umowy (Strzemecka, 2011).

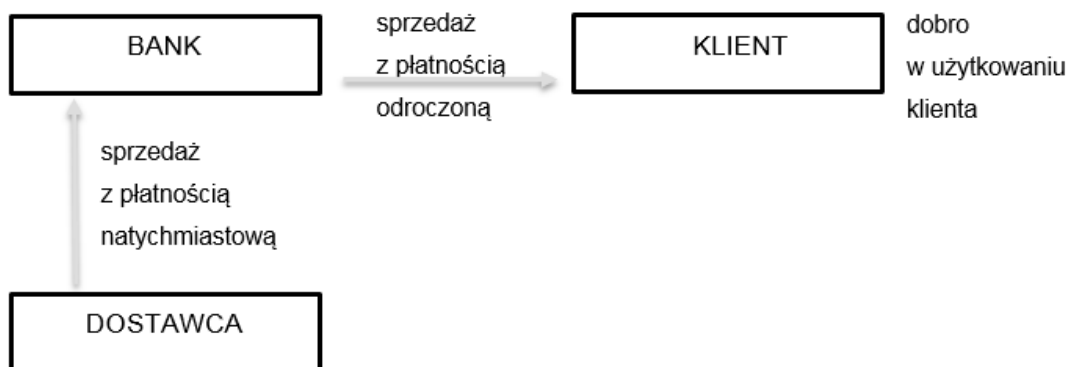
Leasing finansowy niestety budzi kontrowersje w zakresie zgodności z szariatem. Według konserwatywnego nurtu nie jest on dozwolony w bankowości i finansach islamskich. Natomiast według liberalnego nurtu jest on dopuszczalny, jeżeli spełni poniższe zasady (Al-Kaber, 2013):

- leasingodawca, jako prawdziwy właściciel przedmiotu, ponosi faktyczne ryzyko związane z leasingiem,
- płatności nie mogą rozpocząć się przed wejściem w posiadanie przedmiotu leasingobiorcy,
- za wszystkie wady produkcyjne przedmiotu odpowiada leasingodawca.

Kontrowersje związane z islamskim leasingiem finansowym dotyczą głównie ryzyka, które w ekonomii islamskiej musi być rozdzielone równomiernie pomiędzy partnerów biznesowych. Natomiast w leasingu finansowym ryzyko przeniesione jest głównie na jedną ze stron umowy. Islamski leasing finansowy może być stosowany np. przy finansowaniu budowy samolotów. Do tego wykorzystuje się kontrakt *sukuk* na podstawie *al-ijarah*. Mechanizm działania tego kontraktu wygląda tak, że leasingodawca przekazuje prawo do użytkowania samolotu liniom lotniczym, otrzymując wcześniej ustalone miesięczne wpłaty. Z kolei przedmiot umowy, czyli samolot, musi być w ciągłym użytkowaniu. Ryzyko związane z samolotem jest przeniesione z właściciela na linie lotnicze. Jednak mechanizm stojący za tym kontraktem jest bardziej skomplikowany, ponieważ pojawia się tam spółka celowa, której zadaniem jest sfinansowanie zakupu poprzez wyemitowanie islamskiej obligacji *sukuk* za pośrednictwem banku inwestycyjnego. W trakcie trwania umowy leasingowej, przedmiot pozostaje na stanie spółki celowej. Cały proces jest wspierany przez bank inwestycyjny, który emituje certyfikaty sprzedawane inwestorom. Inwestorzy, kupując obligacje, stają się właścicielami przedmiotu i nabywają prawo do zysków z wynajmu przedmiotu. Spółka celowa otrzymuje wpływy z inwestycji, w zamian za co każdy inwestor otrzymuje odpowiednią część własności przedmiotu.

Kontrakty finansujące są najczęściej wykorzystywane do tworzenia islamskich „kredytów”, czyli do finansowania. Ponadto wykorzystuje się je do budowania kanałów sprzyjających powstawaniu kapitału. Wyróżniającą te kontrakty cechą jest brak długu. Kontrakty te są przeznaczone również do finansowania transakcji, papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami lub partnerstwem kapitałowym. Partnerstwo kapitałowe może przybrać trzy formy: uczestnictwa, współuczestnictwa oraz uczestnictwa pomniejszającego się, gdzie jedna ze stron zmniejsza swoje udziały w trakcie trwania kontraktu. Najbardziej popularnym

przykładem kontraktu finansującego może być, murabahah. Konstrukcja tego kontraktu została przedstawiona na rysunku 2.5.



Rys. 2.5. Schemat konstrukcji kontraktu *murabahah*
Źródło: opracowanie własne

Koncepcją tego rodzaju kontraktu jest to, że strona finansująca dokonuje zakupu towaru (najczęściej są to surowce wykorzystywane do produkcji dóbr) na rzecz przedsiębiorcy, który nie posiada własnego kapitału na sfinansowanie tego przedsięwzięcia. Strona finansująca oraz pożyczająca ustalają z góry marżę od zysku, która jest dodana do kosztu produktu. Płatność na rzecz strony finansującej jest opóźniona na zdefiniowany czas, w którym pożyczkobiorca wytwarza produkt i sprzedaje go na rynku. Wymogiem, aby taki kontrakt był ważny, jest konieczność, by *murabahah* nie był wykorzystywany do finansowania istniejących już dóbr (Nagaoka, 2007). Wyżej omówiona konstrukcja jest podstawową odmianą *urabahah*, poza nią istnieje wiele wariacji tego kontraktu.

W ramach kontraktów wart uwagi jest kontrakt *musharakah*, typ *shirkat-ul-milk*, który jest kontraktem ustanawiającym partnerstwo kapitałowe. Znaczenie tego terminu to dosłownie udział więcej niż jednej osoby we własności do dobra. Kontrakt taki może powstać w różnych okolicznościach, np. gdy kilka osób dokona wspólnego zakupu jakiegoś dobra. Będzie ono wówczas stanowiło własność wspólną tych osób, a ich relacje względem tego dobra będą określane właśnie jako *shirkat-ul-milk*. W tym wypadku wszyscy udziałowcy zdecydowali się sami na zakup wspólnego dobra. Wspólny udział w zakupie pozwala na sfinansowanie zakupu różnego rodzaju dóbr oraz inwestycji. Kontrakt ten jest wykorzystywany również do tworzenia bardziej wyszukanych produktów finansowych. Są też przypadki, kiedy kontrakt taki zaczyna obowiązywać automatycznie, bez działań ze strony udziałowców. Przykładem takiej sytuacji jest śmierć spadkodawcy, gdy masa spadkowa staje się wspólną własnością spadkobierców.

Trzecią i najliczniejszą grupą kontraktów są kontrakty pośrednictwa, które zakresem obejmują wsparcie, usprawnienie oraz uczynienie bardziej przejrzystą egzekucji innych kontraktów. Kontrakty pośrednictwa zaopatrują uczestników rynku w zestaw narzędzi, które służą im np. jako kanały wymiany. Wśród nich wyróżniono trzy z grupy kontraktów: partnerstwo, kontrakty na podstawie ustalonej stawki oraz islamskie ubezpieczenia *takaful*. Przykładem

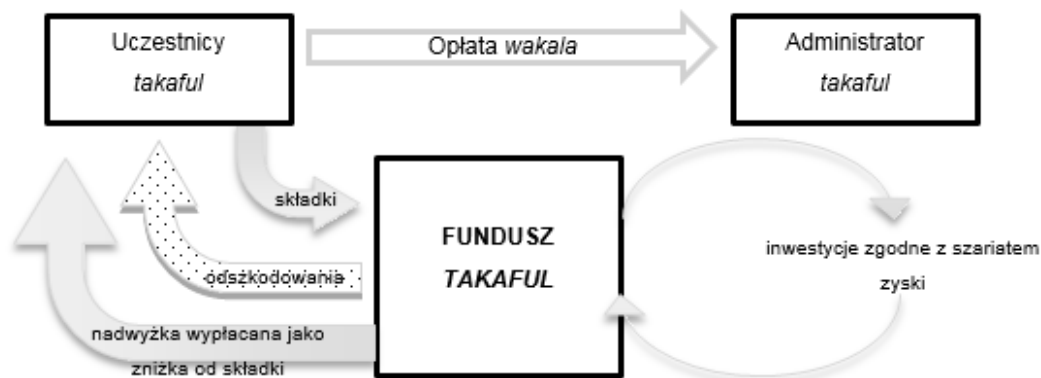
kontraktu z pierwszej grupy jest *shirkat-ul-'aqd*, który jest oparty na konstrukcji *musharakah*. Termin *shirkat-ul-'aqd* oznacza dosłownie partnerstwo zawarte w wyniku wspólnej umowy. Jest również nazywany wspólnym przedsiębiorstwem komercyjnym. Dzieli się go na trzy inne kategorie w zależności od stopnia zaangażowania współników:

- *shirkat-ul-amwal* – partnerzy inwestują swój własny kapitał w przedsięwzięcie,
- *shirkat-ul-a'mal* – partnerzy nie wnoszą kapitału, ale własną pracę i *know-how*, dopiero po wyświadczeniu klientowi usług dzielą się zyskiem,
- *shirkat-ul-wujooh* – partnerzy nie wnoszą nic do spółki, natomiast kupują towary z odroczonym terminem płatności i je sprzedają; zysk jest dzielony pomiędzy nich zgodnie z ustaleniami zawartymi w kontrakcie.

Kolejną podgrupą kontraktów pośrednictwa są kontrakty oparte na stawce. Obejmują one na przykład (Norma, 2011):

- *kifaka* – gwarancję,
- *jo'ala* – opłatę za usługę wcześniej ustaloną stawką,
- *amanah* – powiernictwo,
- *wikula* – faktorstwo.

Ostatnią podgrupą kontraktów pośrednictwa są *takaful*. Jest to rodzaj kontraktu, który mieści się również w kategorii partnerstwa, jednak ze względu na swoją specyfikę oraz duży udział w rynku powinien być rozpatrywany jako oddzielna podkategoria kontraktów partnerstwa. Na rysunku 2.6 została zilustrowana konstrukcja *takaful*.



Rys. 2.6. Konstrukcja islamskiego *takaful*
Źródło: opracowanie własne

Islamskie *takaful* mogą mieć różne formy w zależności od sposobu zarządzania funduszem. Na zaprezentowanym rysunku jest to najprostsza z nich – *wakala*. W tym przypadku administrator otrzymuje z góry ustaloną zapłatę. Są też inne formy administrowania, np. administrator pokrywa koszt swoich usług z funduszu. *Takaful* ma źródło w czasach starożytnych, kiedy wojujące plemiona utrzymywały wspólne fundusze kontrybucyjne zwane „pieniędzmi krwi”. Pieniądze te były wypłacane wdowom i rodzinom poległych na wojnach. W dzisiejszych czasach *takaful* cieszy się dużą popularnością, a jedną z jego największych zalet jest fakt, że odchodząc z funduszu udziałowiec może zabrać z powrotem wpłacone przez siebie składki. Ubezpieczenie konwencjonalne nie daje takiej możliwości.

Czwartą grupą kontraktów islamskich są kontrakty socjalne-społeczne, których powstanie zostało podyktowane wcześniej omówionymi pryncypiami ekonomii islamskiej. Przykładem takiego instrumentu jest *qard-e-hansa*, czyli serdeczna pożyczka. Pożyczka ta jest udzielana przez pożyczkodawcę bez oczekiwania na udział w realizowanych zyskach bądź stratach. Natomiast pożyczkodawca jest zobowiązany zwrócić pożyczoną kwotę (oczywiście bez odsetek) w wyznaczonym terminie. Kontrakty te mają służyć realizacji takich celów jak: pomoc potrzebującym, tworzenie dobrych relacji pomiędzy bogatymi i ubogimi, popularyzacja islamu. Jedyne, czego mogą oczekiwać pomagający to nagroda płynąca od Boga w zamian za zaoferowanie takiej pomocy (Adamek, 2010). Drugim przykładem kontraktu należącego do grupy socjalno-społecznych jest *waqf*, który jest materialną darowizną np. budynku, ziemi lub innych dóbr dla osób potrzebujących.

Wyżej zaproponowany podział kontraktów islamskich nie jest jedyny. Kolejnym przykładem może być opisany przez Katarzynę Górak-Sosnowską i Piotra Masiukiewicza (2013) podział według kryterium bilansowego, który obejmuje operacje (Górak-Sosnowska i Masiukiewicz, 2013):

- aktywne (finansowanie przedsięwzięć, pożyczki),
- pasywne (gromadzenie środków, depozyty),
- pośredniczące (przelewy, wymiana walut i inne).

Zaproponowane klasyfikacje mają charakter uniwersalny, ponieważ można je odnieść do praktycznie każdego systemu finansowego, jednak na potrzeby niniejszej pracy najlepszym podziałem jest zaproponowany przez Iqbala oraz Mirakhora (2007), ze względu na jego największy stopień szczegółowości. Istnieje relatywnie niewiele podstawowych rodzajów kontraktów. Niektóre z nich, np. *ijarah* lub *musharakah*, mogą występować w kilku kategoriach jednocześnie ze względu na uniwersalność ich zastosowania. Podobnym przykładem są *sukuk*, które mogą mieć różne formy:

- *al-ijarah* – oparte na zasadzie własności jakiejś części dobra,
- *sukuk murabaha* – cząstkowa własność oparta na długu,
- *al-istiithmar* – projekt inwestycyjnego *sukuk*.

Istnieje bardzo wiele odmian poszczególnych kontraktów, które są projektowane w taki sposób, aby zaspokajać potrzeby klientów. Wszystkie produkty islamskie są tworzone na bazie

podstawowych konstrukcji, zaprezentowanych na wcześniejszym rys. 2.4. Taka konstrukcja islamskiego systemu finansowego daje praktycznie nieograniczone możliwości, pomimo ram, które stwarzają pryncypia i zakazy, a wręcz korzystanie z tych zdefiniowanych wcześniej ram pomaga zachować zasady i pryncypia finansów islamskich w granicach kontraktu. Islamskie Instytucje Finansowe prezentują szeroki wachlarz możliwości do dalszego rozwoju produktów islamskich, a nawet tworzenia tych produktów w wersjach spersonalizowanych.

2.3. Znaczenie migracji muzułmanów na świecie dla rozwoju bankowości islamskiej

Zgodnie z ostatnim badaniem, które zostało przeprowadzone w tej kwestii, Europę zamieszkuje około 44 mln muzułmanów, co stanowiło w 2010 r. 6% całego społeczeństwa tego kontynentu. Natomiast na terenie Unii Europejskiej było ich w tym samym roku 19 mln, co stanowiło 3,8% (Pew Research, 2011). Niemcy (5,8%) i Francja (7,5%) wykazywały największą populację muzułmanów spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej, natomiast Rosja – największą populację muzułmanów spośród wszystkich krajów znajdujących się na kontynencie (10%). Tak duża liczba tej grupy społecznej w Niemczech jest uwarunkowana masową emigracją zarobkową Turków do Niemiec, która miała swój początek w latach sześćdziesiątych XX w. (Bartsch, Brandt i Steinvorth, 2010). Emigracja muzułmanów do Francji ma podłoże historyczne, mianowicie jest oparta na długotrwałych relacjach kolonialnych pomiędzy Francją a krajami Afryki Północnej.

Poza trwającą już od czasów kolonialnych migracją muzułmanów do Europy, należy zauważyć bardzo ważne zjawisko, jakim jest globalny przyrost tej grupy społecznej. W 2006 r. średni przyrost roczny wynosił 1,8% (Central Intelligence Agency, 2015), natomiast globalny przyrost ludności w 2011 r. wyniósł 1,12% w skali roku (Central Intelligence Agency, 2015). Już w 2011 r. ustalono, że przy tym tempie wzrostu populacja muzułmanów będzie stanowiła do roku 2030 ponad ¼ globalnej populacji (Pew Research, 2011). Biorąc pod uwagę migrację muzułmanów do krajów europejskich, należy zwrócić uwagę, że miała ona zazwyczaj charakter zarobkowy. Następowiała szczególnie z terenów kolonii do krajów kolonizatorów takich jak Wielka Brytania oraz Francja. Tabela 2.2 zawiera informacje dotyczące kierunków, z których przybyli emigranci wyznania muzułmańskiego do Europy, z podziałem na poszczególne kraje.

Tabela 2.2. Pochodzenie emigrantów w wybranych krajach europejskich (2009)

Kraj	Francja	Austria	Niemcy	Wielka Brytania	Włochy	Hiszpania
Pochodzenie	Północni oraz Subsaharyjscy Afrykanie	Turcy	Turcy	Pakistańczycy	Afrykanie Subsaharyjscy (Marokańczycy)	Marokańczycy

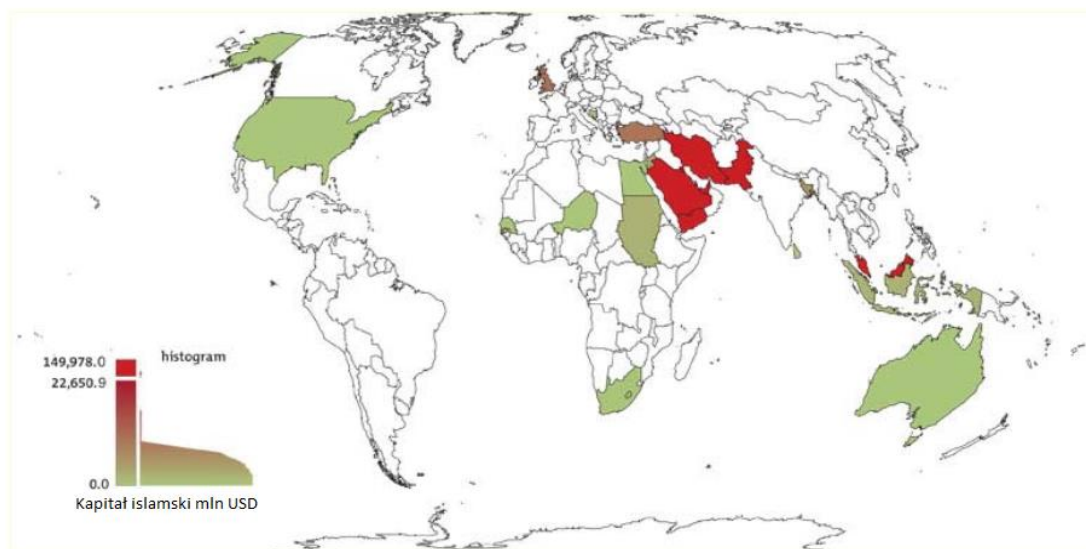
Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Union Agency for Fundamental Rights, 2009)

Kierunek tej emigracji dotyczył głównie bliskich relacji z czasów kolonialnych. Na przykład do Francji przyjeżdżali głównie muzułmanie z Północnej Afryki, podczas gdy do Wielkiej Brytanii

– Pakistańczycy. Oznacza to, że relacje kolonialne wywarły bardzo duży wpływ na kierunek emigracji z dawnych kolonii i protektoratów.

Jednak należy odpowiedzieć sobie na pytanie, czy ekspansja usług bankowych z krajów GCC do Europy faktycznie jest spowodowana czynnikiem, jakim są emigranci muzułmańscy, którzy poszukując lepszego życia przyjechali do krajów Europy Zachodniej.

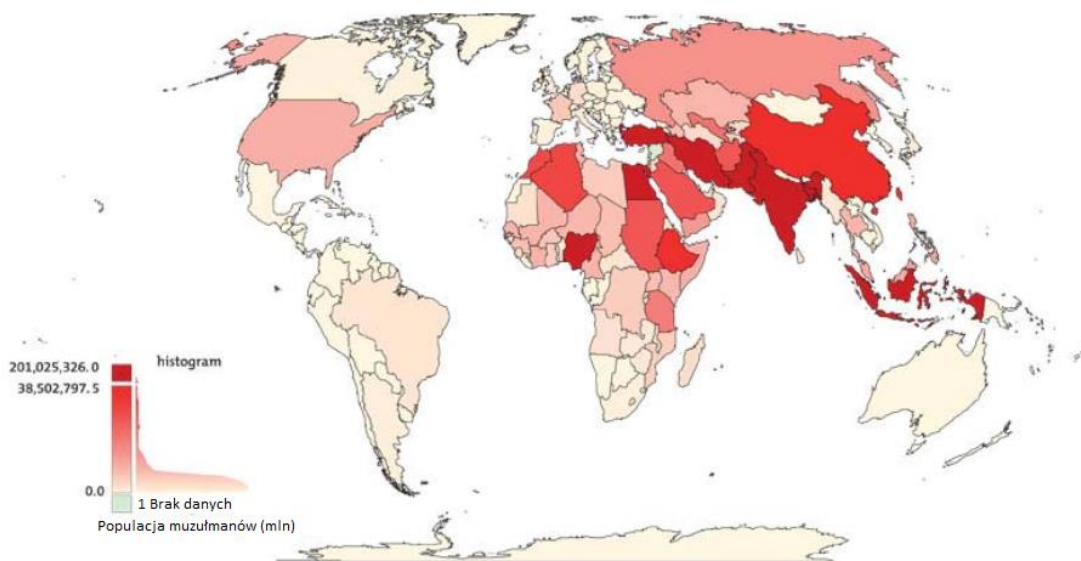
Odpowiedź na to pytanie dała ekonometria przestrzenna, a mianowicie dane dotyczące wielkości populacji muzułmańskiej oraz aktywów islamskich na świecie. Na rysunkach 2.7 i 2.8 przedstawiono dane w ujęciu graficznym. Na pierwszym z nich (rys. 2.7) zilustrowano proporcjonalne wielkości kapitału islamskiego w poszczególnych krajach. Miejsca bardziej zaciemnione na mapie charakteryzują się większym kapitałem islamskim, co oznacza, że w danym kraju istnieje relatywnie więcej certyfikowanych kontraktów islamskich niż w innym. Kolory są przyporządkowane wartościom na histogramie znajdującym się w lewym dolnym rogu rysunku.



Rys. 2.7. Wielkość islamskich aktywów na świecie z podziałem na kraje.
Źródło: (The Banker, 2013)

Krajami, które wyróżniają się na tle całego świata pod względem wielkości kapitału islamskiego są Arabia Saudyjska, Jemen, Iran, Pakistan, Bangladesz oraz Malezja.

Na kolejnym rysunku (2.8) zilustrowano populację muzułmanów w poszczególnych państwach świata.



Rys. 2.8. Wielkość populacji muzułmanów na świecie z podziałem na kraje.
Źródło: (The Banker, 2013)

Przy porównaniu obydwu rysunków można zauważyć, że istnieje związek pomiędzy wielkością kapitału islamskiego oraz społeczeństwa muzułmańskiego zamieszkującego dany kraj. Najsilniejsze powiązania pomiędzy kapitałem islamskim a liczbą muzułmanów można zaobserwować w krajach takich jak Iran oraz Pakistan. Jest tak, ponieważ kraje te na bardzo wczesnym etapie rozwoju finansów islamskich zdecydowały się na całkowite przekształcenie swojego systemu ekonomicznego w islamski. Iran jest ponadto nazywany jedynym na świecie państwem całkowicie wolnym od *riby* (IslamicFinance.com, 2017). Już w 1983 r. uchwalono tam ustawę o operacjach bankowych wolnych od oprocentowania. Dzięki tej ustawie, wszystkie operacje bankowe w Iranie zostały podporządkowane szariatowi (Iqbal i Mirakhor, 2007). Kolejnym krajem, w którym można zaobserwować bardzo duży kapitał islamski, jest Malezja. Podobnie jak Iran ma zapisane w swojej polityce finansowej pełną integrację swojego systemu finansowego z wymogami postawionymi finansom islamskim.

Tabela 2.3 to zestawienie wybranych krajów stworzone na podstawie rysunków 2.7 i 2.8. Za pomocą poniższej macierzy zostały sklasyfikowane kraje, w których zachodzą związki pomiędzy liczbą muzułmanów a kapitałem islamskim. W macierzy wyszczególniono wybrane kraje oraz stopnie powiązań pomiędzy badanymi czynnikami. Najsilniejsza zależność wystąpiła w krajach takich jak: Arabia Saudyjska, Iran, Bangladesz oraz Malezja (tab. 2.3, 1 grupa). W krajach tych rządy bardzo silnie wspierały stworzenie jednolitego systemu finansów islamskich. Przykładem jest Iran, gdzie są dozwolone tylko kontrakty islamskie.

Kolejną grupą wartą uwagi jest grupa nr 7. W krajach tych występuje duża liczba muzułmanów, ale nie ma rozwiniętego systemu finansów islamskich. Wśród nich znalazły się: Nigeria, Algeria oraz Indie. W krajach tych rządy nie podejmowały próby rozwinięcia sektora finansów islamskich. Natomiast należy również zwrócić uwagę na stopień rozwinięcia tych

państw. W porównaniu z poprzednią grupą nie są one bogate w złoża ropy naftowej (w przeciwieństwie do Iranu albo Arabii Saudyjskiej), co może być również barierą w swobodnym rozwijaniu systemu finansów islamskich w aspekcie instytucjonalnym.

Tabela 2.3. Związek pomiędzy liczbą muzułmanów a wielkością kapitału islamskiego w wybranych krajach (2013)

Zależność	Duża populacja muzułmanów Duży kapitał islamski	Średnia populacja muzułmanów Duży kapitał islamski	Miała populacja muzułmanów Duży kapitał islamski	Duża populacja muzułmanów Średni kapitał islamski	Średnia populacja muzułmanów Brak kapitału islamskiego	Miała populacja muzułmanów Duży kapitał islamski	Duża populacja muzułmanów Brak kapitał islamskiego	Miała populacja muzułmanów Średni kapitał islamski	Średnia populacja muzułmanów Średni kapitał islamski
nr grupy / kraj	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arabia S.	TAK								
Iran	TAK								
Irak					TAK				
Nigeria							TAK		
Maroko					TAK				
Algieria							TAK		
Egipt				TAK					
Sudan									TAK
Erytrea					TAK				
RPA								TAK	
Wielka Br.		TAK							
Francja					TAK				
Niemcy					TAK				
Rosja					TAK				
Indie							TAK		
Bangladesz	TAK								
Malezja	TAK								
USA									TAK

Źródło: opracowanie własne na podstawie (The Banker, 2013)

Trzecią grupą, na którą należy zwrócić szczególną uwagę jest ta, w której występuje relatywnie średnia wielkość populacji muzułmańskiej (grupa 5), ale brakuje kapitału islamskiego. Do tej grupy należą kraje takie jak Irak, Maroko, Erytrea, Francja, Niemcy oraz Rosja. W grupie tej znajdują się kraje zarówno wysoko rozwinięte, jak i rozwijające się. Sektor finansów islamskich nie występuje w tych krajach, ponieważ rządy tych państw nie przedsięwzięły żadnych projektów, aby sektor ten rozwinąć. Oznacza to, że bez udziału rządu projekt rozwinięcia sektora finansów islamskich nie ma szans na powodzenie. Dowodem na to jest przykład Sudanu, w którym występuje mniejsza niż np. w Arabii Saudyjskiej albo Pakistanie procentowa liczba muzułmanów. Jednak kraj ten rozwinął system finansów islamskich dzięki zabiegom rządu (Manap, 2016).

Oznacza to również, że sytuacja gospodarcza kraju i stopień jego rozwinięcia nie ma tak istotnego wpływu na rozwój tego sektora, jak zorganizowany projekt rządu.

Na szczególną uwagę zasługuje Wielka Brytania. Na mapie dotyczącej populacji muzułmanów nie wykazano w jej przypadku dużo większej koncentracji muzułmanów niż we Francji. Wręcz przeciwnie, pod względem liczby muzułmanów plasuje się niżej niż Francja oraz Niemcy. Natomiast na mapie, która obrazuje rozmieszczenie kapitału islamskiego jest wyróżniona na czerwono, tak samo jak Arabia Saudyjska oraz Iran. Stan rozwinięcia sektora islamskich finansów i bankowości Wielka Brytania zawdzięcza długofalowemu programowi rządu, którego głównym zadaniem było przyciągnięcie inwestycji portfelowych oraz bezpośrednich z krajów należących do GCC.

Zgodnie z raportem Top Islamic Financial Institutions opublikowanym przez „The Banker”, Wielka Brytania zajmuje 17 miejsce na świecie pod względem wielkości islamskiego kapitału (certyfikowanego) z prawie trzymilionową populacją muzułmanów (The Banker, 2013). Fakt ten jest dowodem na to, że migracja muzułmanów nie ma statystycznie istotnego wpływu na to, czy w danym kraju rozwiną się finanse islamskie, czy nie. Większe znaczenie ma strategia obrona przez rząd danego kraju oraz to, jakie relacje łączą go z GCC –niekwestionowanym liderem finansów islamskich.

Powyższe przesłanki oznaczają, że do stworzenia w ramach jednego państwa systemu islamskich finansów i bankowości nie wystarczy znaczna mniejszość muzułmańska zamieszkująca dany kraj. Szczególną rolę w rozwoju tej gałęzi gospodarki odgrywa rząd oraz jego polityka. Przykładem takiego kraju, w którym muzułmanie stanowią zdecydowaną większość, a wyraźnie brakuje tam islamskich instytucji finansowych, jest Libia, gdzie zamieszkuje 94% muzułmanów (NationMaster, 2004). Kraj ten nie rozwinął systemu składającego się z islamskich instytucji finansowych, ponieważ rząd Libii nie wdrożył stosownego programu mającego na celu jego ustanowienie. Oznacza to, że rola rządu przy budowie islamskiego systemu finansowego jest niezwykle ważna. Nawet, jeśli są spełnione wszystkie konieczne warunki do stworzenia takiego systemu, projekt ten się nie uda, gdy nie będzie miał aktywnego poparcia rządu. Również odwrotnie: gdy kraj nie posiada idealnych warunków do rozwoju tego systemu, ale rząd w aktywny sposób dąży do jego rozwoju, to i tak będzie możliwy do osiągnięcia – tak właśnie było w przypadku Wielkiej Brytanii. Jednak należy podkreślić, że w tym wypadku międzynarodowe centrum finansowe Londyn odegrało bardzo ważną rolę przy tworzeniu islamskiego systemu finansowego, dodatkowo wzmacniając politykę rządu.

2.4. Bankowość islamska wobec globalnego kryzysu finansowego 2007–2008

Od połowy XX w. miało miejsce sto kryzysów na całym świecie (Stiglitz, 2003). Trudno znaleźć kraj, który by nie doświadczył recesji. Ostatni kryzys, który rozpoczął się latem 2007 r. jest nazywany „globalnym kryzysem finansowym” lub „kryzysem 2008 roku”. Okazał się dotkliwy w skutkach i praktycznie niemożliwy do całkowitego zażegnania. Pomimo udzielonych subwencji (od trzech do czterech bilionów amerykańskich dolarów) sektorom finansowym USA oraz Unii



Europejskiej, nie udało się zlikwidować jego skutków, a jedynie je ograniczyć (Chapra, *The global financial crisis: can Islamic finance help?*, 2011).

Obecnie, w wyniku globalizacji gospodarki, rozpowszechnienia instrumentów finansowych, dematerializacji i wzrostu znaczenia pieniądza, kryzys może zakłócać powiązane ze sobą rynki krajowe; jednak jego oddziaływanie nie przerwało dalszego rozwoju rynku światowego (Ostrowska E. , 2014). Oznacza to, że równoległe z ekspansją rynku zachodzą procesy globalizacyjne, które pogłębiają skutki kryzysów, ponieważ podmioty międzynarodowe są coraz mocniej powiązane ze sobą.

Literatura wymienia wiele powodów powstania kryzysu 2007–2008, jednak łączy je wspólny mianownik: nadmierne i nierozważne akcje kredytowe prowadzone przez banki komercyjne. Wymieniony w tym miejscu powód powstania kryzysu odnosi się w dużej mierze do kwestii zarządzania ryzykiem, co jest niezwykle istotne przy prowadzeniu jakiegokolwiek akcji kredytowej.

Aby dokonać analizy oddziaływania zjawiska kryzysu na sektor finansów islamskich, należy przeanalizować mechanizm jego powstania. Pozwoli to zrozumieć, jakie znaczenie w walce z nim mogłyby mieć pryncypia i zasady finansów islamskich.

Dzięki trwającemu od lat dziewięćdziesiątych XX w. rozkwitowi rynku mieszkaniowego, instytucje finansowe (banki i brokerzy) dostrzegły możliwość dużego zarobku na sprzedaży kredytów mieszkaniowych, na który był ogromny popyt. Zasady, którymi kierowały się banki były bardzo proste, tj. im więcej udzielonych kredytów – tym większe zyski. Oznacza to, że akcje kredytowe banków były prowadzone w sposób nierozważny i nadmierny. Tak duża akcja kredytowa nie powinna odbywać się bez zachowania kontroli oraz zarządzania tym ryzykiem. Ponadto banki zarabiała na zabezpieczeniu kredytów i sprzedaży tych zabezpieczeń w formie hipotecznych listów zastawnych oraz obligacji zabezpieczonych długiem. Dodatkowo instytucje te trudniły się zarządzaniem tymi produktami po ich sprzedaży, co również przynosiło dochody. Banki, sprzedając tego rodzaju produkty, nie obawiały się ryzyka, ponieważ wierzyły, że aktywa (nieruchomości), którymi były zabezpieczone, nigdy nie stracą na wartości, a wręcz ich wartość będzie stale rosła. Ponadto dzięki ich wysokim ratingom popyt na tego rodzaju papiery był bardzo duży pośród inwestorów instytucjonalnych takich jak firmy ubezpieczeniowe oraz fundusze hedgingowe (ang. *hedge fund*). Dodatkową zachętą do kupna tego rodzaju papierów była ich wysoka rentowność, przewyższająca rentowność obligacji korporacyjnych, które otrzymywały takie same ratingi, jednak niższe oprocentowanie w tym okresie. Wysokie prowizje ze sprzedaży takich kredytów oraz duży popyt na papiery sekurytyzowane aktywami stały się tak atrakcyjne, że banki zdecydowały się na udzielanie kredytów również tym konsumentom, których nie było stać na ich spłacanie. Zakładano, że z powodu stale rosnących cen nieruchomości, nawet przy niewypłacalności dłużnika, bank będzie w stanie odrobić stratę, sprzedając nieruchomość.

Niewypłacalność indywidualna, która sięgnęła prawie 10% (Crotty, 2009), oraz jednoczesny nieprzewidziany, gwałtowny spadek cen nieruchomości spowodowały brak gotówki na rynku kredytowym, a co za tym idzie – niewypłacalność instytucji udzielającej kredytów i



sprzedającej produkty sekurytyzowane. Pociągnęło to dalsze negatywne skutki – na instytucje, które nabywały obligacje sekurytyzowane tymi aktywami. W związku z wcześniej wspomnianymi procesami globalizacyjnymi, zjawisko miało tak wielką skalę, że gwałtownie rozprzestrzeniło się nie tylko w USA, ale również w krajach Unii Europejskiej. Oczywiście poza opisaną przyczyną istniał szereg innych czynników, które przyczyniły się do powstania globalnego kryzysu finansowego, jednak w kontekście prowadzonych badań należy zwrócić uwagę, że jednymi z głównych powodów eskalacji kryzysu były instrumenty oparte na długu, które nie są dozwolone w islamskich finansach i bankowości.

Skutki kryzysu finansowego 2007–2008 można podzielić na pierwotne i wtórne. Pierwotne to takie, które w bezpośredni sposób dotknęły powiązane ze sobą instytucje. To między innymi niewypłacalność i zaburzenia płynności, bankructwa banków i spółek finansowych oraz inne. Istnieją również wtórne skutki kryzysu, które wywołują mniej dotkliwy efekt dla podmiotów, jednak stwarzają bariery, mogące stanowić przeszkodę w prowadzeniu dalszej ekspansji rynkowej. Wtórne skutki kryzysu można podzielić na trzy kategorie (Karl, Servaes i Tamayo, Luty 2015):

- wprowadzenie nowych polityk do instytucji finansowych, np. zaostrzenie wymagań przy udzielaniu kredytów,
- nałożenie dodatkowych kontroli i monitorowania, np. monitorowanie dodatkowych wskaźników ekonomicznych i finansowych przez regulatorów rynku, a także wydatki związane z utrzymywaniem niezbędnej infrastruktury do wykonywania tych czynności,
- skutki na globalnej gospodarce: postępująca recesja, kryzys zaufania.

Wymienione kategorie dotyczą banków konwencjonalnych oraz islamskich, które muszą operować również w ramach legislacji krajowych. Zaostrzenia te mają oczywiście wpływ na brak zaufania na rynku oraz pesymistyczne nastawienie inwestorów, co powoduje zmniejszenie liczby inwestycji będących wynikiem kryzysu zaufania. Natomiast mechanizmy, które zostały zastosowane do złagodzenia skutków kryzysu, zwiększyły dług publiczny oraz dług w sektorze prywatnym²⁸. Mohammad U. Chapra uważa takie zaostrzenia i działania prewencyjne za wtórne skutki kryzysu finansowego 2007–2008, które mogą jeszcze bardziej nasilić skutki przyszłych kryzysów (Chapra, *The Global Financial Crisis, Can Islamic Finance Help Minimise The Severity And Frequency of Such A Crisis in the Future?*, 2010).

Kryzys, który się rozpoczął w USA, a rozprzestrzenił na niemal całą Europę, powinien również dotknąć sektora finansów islamskich. Islamska bankowość i finanse, operując na terenie danego kraju, podlegają tej samej legislacji, co finanse konwencjonalne, a także są narażone na takie same działanie zmiennych makroekonomicznych. Natomiast działając na globalnych rynkach są one w takim samym stopniu narażone na niektóre skutki kryzysu 2007–2008 jak inne

²⁸ Przykładem takiego błędnego zastosowania mechanizmu było zwiększenie przez Rezerwę Federalną w USA (Federal Reserve FED) stóp procentowych do poziomu 5,25%, co było jedną z przyczyn niewypłacalności kredytów i w konsekwencji tego bankructw.

instytucje. Nie stanowią one jeszcze całkowicie odrębnego i homogenicznego organizmu (systemu) i być może nigdy nim się nie staną. Nawet w krajach, w których obowiązuje szariat (np. Królestwo Arabii Saudyjskiej), nie wszystkie instytucje finansowe przekształciły się w islamskie, czyli nie istnieje jeszcze czysty stuprocentowy system finansów islamskich. Oznacza to, że niektóre instytucje będą nadal posiadały możliwość inwestowania w niebezpieczne produkty sekurytyzowane, które były główną przyczyną kryzysu. Natomiast inne podmioty, będąc z nimi powiązane choćby transakcjami, mogą również pośrednio zostać dotknięte wspomnianymi skutkami. Finanse islamskie stanowią nadal zdecydowanie mniejszą część światowego rynku finansowego. Pomimo tego, co odróżnia je od finansów konwencjonalnych, np. występowanie w nich zasady Profit and Loss Sharing (PLS) czy zakazów *gharar* i *riba*, sektor ten nadal podlega krajowym przepisom finansowym, a tym samym jest również podatny na wtórne skutki kryzysu.

Istnieją jednak przesłanki do tego, żeby uważać, iż kontrakty islamskie mogą być bardziej odporne na działanie kryzysu finansowego, choćby ze względu na wyżej wymienione zasady. Podczas gdy w Europie skutki kryzysu dotknęły najbardziej tzw. grupę państw PIGS, wśród której Grecja nadal bardzo dotkliwie odczuwa skutki kryzysu, na Bliskim Wschodzie odnotowano niewielkie spadki niektórych indeksów, jednak nie odnotowano niewypłacalności i bankructw. Bardzo ważną publikacją na temat skutków ostatniego kryzysu w ekonomii państw arabskich jest raport profesora Nadera Habibiego z Brandeis University w Waltham (MA). Według jego badań kryzys 2007–2008 w ograniczonym stopniu dotknął kraje arabskie – głównie za pośrednictwem tzw. kanałów przekazu (ang. *transmission channels*). Przykładami kanałów przekazu (kryzysu) są: spadek cen ropy naftowej, osłabienie turystyki w krajach arabskich i inne (Habibi, 2009).

Tabela 2.4 zawiera zestawienie potencjalnych efektów kryzysu finansowego 2007–2008 z określeniem prawdopodobieństwa wystąpienia w instytucjach konwencjonalnych i islamskich.

Tabela 2.4. Efekty kryzysu finansowego 2007–2008 w branży bankowej

Efekt kryzysu	Banki konwencjonalne	Banki islamskie
Zaburzona płynność banku	prawdopodobny	nieprawdopodobny
Straty	prawdopodobny	nieprawdopodobny
Nieskuteczna akcja kredytowa	prawdopodobny	nieprawdopodobny
Kryzys zaufania	prawdopodobny	prawdopodobny
Powstrzymanie ekspansji rynkowej	prawdopodobny	nieprawdopodobny
Zwolnienia pracowników	prawdopodobny	prawdopodobny
Mniejsza zyskowność	prawdopodobny	prawdopodobny
Mniejsza efektywność	prawdopodobny	prawdopodobny

Źródło: opracowanie własne

Podczas gdy wszystkie efekty kryzysu mogą być odczuwane przez banki konwencjonalne, tylko niektóre z nich mogą dotknąć banki islamskie. Fakt ten wynika z tego, że bezpośrednie skutki kryzysu spowodowane przez inwestycje w ryzykowne produkty

zabezpieczone długiem nie dotknęły banków islamskich, ale skutki wtórne oraz fakt powiązania z rynkami globalnymi mogą mieć negatywny wpływ na islamskie instytucje finansowe.

Oczywiście poza pryncypiami takimi jak zasada Profit and Loss sharing (PLS) czy zakazami *riba* i *gharar*, które chronią IFI przed oddziaływaniem kryzysu, istnieje również myśl islamska, w ramach której funkcjonują zasady mogące mieć wpływ na ograniczenie skutków kryzysu.

Jednym z najważniejszych pryncypiów finansów islamskich jako systemu jest ustanowienie sprawiedliwości społecznej. Aby to osiągnąć, wszystkie instytucje (również finansowe) muszą wspólnie do tego dążyć. Drogą do osiągnięcia tej sprawiedliwości jest odnoszenie się do zasad moralnych we wszystkich aspektach życia: społecznym, ekonomicznym i politycznym. Nauka islamu głosi, że dzięki takiemu postępowaniu można wyeliminować chciwość i skąpstwo, które uczyniły bogactwo najwyższą miarą ludzkich osiągnięć (Galbraith, 1972). Dążenie do tej sprawiedliwości objawia się najbardziej w opisanym wcześniej zasadzie dzielenia się ryzykiem, gdzie obie strony kontraktu dzielą się nie tylko zyskiem, ale i stratami. W ramach wartości, które niesie islam, niemożliwe jest osiągnięcie zrównoważonego rozwoju bez sprawiedliwości, a islamscy uczeni podkreślają związek pomiędzy sprawiedliwością i rozwojem. Natomiast, jak można zauważyć, wszystkie zasady finansów islamskich promują te wartości. W tabeli 2.5 wymieniono zasady finansów islamskich, które mogą mieć znaczenie dla ograniczenia skutków kryzysu oraz mogą mu aktywnie przeciwdziałać.

Tabela 2.5. Zasady finansów islamskich, które mogą przeciwdziałać kryzysowi

Zasada lub pryncypium	Znaczenie dla przeciwdziałania kryzysowi
Profit and Loss Sharing	Depozytariusze świadomie uczestniczą w ryzyku, IFI przykładają większą wagę do analizy ryzyka przy podejmowaniu decyzji.
Pożyczki kapitałowe	To narzędzie, które jest ściśle związane z zasadą PLS. Pożyczający staje się zarazem współnikiem, który z natury rzeczy będzie również brał udział w ewentualnych stratach.
Kreacja długu	Powstaje przez sprzedaż lub dzierżawę realnych aktywów, zapobiega to oszustwom oraz nierealnym transakcjom.
Realność aktywów	Dług nie może zostać sprzedany oraz aktywa muszą być zawsze realne, zapobiega to tworzeniu spekulacji oraz oszustwom.
Aktywa własnością leasingodawcy lub sprzedawcy	Rynek wolny od spekulacji.

Źródło: Opracowanie własne

Można wnioskować, że poza zakazem stosowania stopy procentowej najlepsze działanie przeciw kryzysowi ma zasada dzielenia się zyskiem i stratą. Wymusza ona na IFI bardzo dokładną analizę ryzyka, gdyż przy jej zastosowaniu również one będą brały udział w stratach. Zasada ta wywiera dobry wpływ na depozytariuszy, którzy zarówno w przypadku inwestycji bezpośrednich, jak i zakładania zwykłych kont w bankach poprzez tę zasadę stają się włączeni do ryzyka. W przypadku depozytów bankowych problem udziału depozytariuszy w ryzyku został rozwiązany przez uczynienie ich tymczasowymi akcjonariuszami IFI, którzy w momencie

likwidacji rachunku pozbywają się ich akcji. Tym samym biorą udział w zysku oraz stratach. W ten sposób będą bardziej zainteresowani wynikami finansowymi banku, analizą ryzyka oraz wyborem odpowiedniej islamskiej instytucji finansowej.

Mechanizmy takie jak np. wcześniej wspomniana zasada PLS, zmuszające obie strony kontraktu do udziału w ryzyku, są popierane również przez uczonych z głównego nurtu. Profesor Kenneth Rogoff z Harvard University uważa, że w idealnym świecie pożyczki kapitałowe i inwestycje bezpośrednie miałyby dużo większe znaczenie. Sądzi również, że większa równowaga pomiędzy długiem a kapitałem oraz wzajemny udział w ryzyku będą wzmocnione, a kryzys finansowy w znacznym stopniu ograniczony (Rogoff, 1999). Z kolei Atif Mian i Amir Sufi uważają, że dług jest narzędziem bardzo niebezpiecznym ze względu na jego „sztywność nominalną”, a sposobem na walkę z jego negatywnym oddziaływaniem na gospodarstwa domowe i gospodarkę może być promocja pożyczek kapitałowych (Mian i Sufi, 2014).

Poza przytoczoną zasadą PLS finanse islamskie mają inne reguły, które przeciwdziałają powstawaniu niekorzystnego długu. Zalicza się do nich również sposób, w jaki tworzony jest dług. W finansach islamskich powstaje on najczęściej przez sprzedaż lub dzierżawę realnych aktywów oraz formy finansowania oparte na leasingu (*murabahah, ijarah, salam, istisna* oraz *sukuk*). Aby nie doszło do nadmiernej ekspansji długu, islam nałożył dodatkowe zasady, które mają temu przeciwdziałać. Do zasad tych można zaliczyć wymóg autentyczności pożyczanych lub sprzedawanych aktywów. Ponadto muszą być własnością sprzedającego (ew. leasingodawcy), natomiast dług nie może zostać sprzedany, tak samo jak ryzyko z nim związane nie może być przeniesione na inny podmiot. Warunki te pomagają w przeciwdziałaniu spekulacjom, ponieważ wykluczają istnienie produktów o nieczytelnych warunkach (elementy hazardu).

W finansach islamskich sprzedający lub leasingodawca mają udział w ryzyku (ewentualnej stracie) i w zysku. Sprzedawca lub leasingodawca w momencie nabycia dóbr ponosi ryzyko. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, w której dobra te nie są jeszcze dostępne na rynku i muszą zostać wyprodukowane w celu dostarczenia do nabywcy.

Być może islamskie finanse i bankowość, a w konsekwencji czysty islamski system finansowy, są środkiem na całkowitą likwidację kryzysów, których podłoże jest w obrocie długiem oraz w inwestowaniu w ryzykowne i nieprzejrzyste instrumenty finansowe. Jednak perspektywa ta wydaje się bardzo odległa. Obecnie nawet w krajach GCC funkcjonują konwencjonalne instytucje finansowe. W krajach, w których są homogeniczne islamskie systemy finansowe (Arabia Saudyjska oraz Iran) również działają w ograniczony sposób nieliczne instytucje konwencjonalne. Kolejnym powodem, dla którego nie powstał całkowity islamski system finansowy jest fakt, że islamskie instytucje finansowe z krajów, w których islamskie finanse i bankowość są głównym nurtem, będą musiały zawierać transakcje z krajami, w których funkcjonuje tylko system konwencjonalny. Przykładem jest eksport ropy naftowej z Arabii Saudyjskiej do Stanów Zjednoczonych Ameryki. Wcześniej wspomniany spadek cen ropy naftowej był wtórnym skutkiem kryzysu w USA, a przecież dotknął Bliski Wschód, który jest eksporterem ropy naftowej.



Obecnie bez współpracy rządów, które są najprawdopodobniej podmiotami najbardziej zaangażowanymi w proces kreacji długu, przeciwdziałanie kryzysowi będzie bardzo trudne. Dlatego sektor finansów islamskich poszukuje możliwości ograniczenia pożyczania pieniędzy przez rządy od centralnych banków. Wcześniej przedstawione zasady nie będą działały skutecznie, o ile rządy nie ograniczą zadłużania się do poziomu, który będzie w harmonii z celem jakim jest stabilizacja finansowa. Jeżeli rządy pożyczają znaczne ilości gotówki od banków centralnych, dostarczą więcej pieniędzy o dużej mocy do banków niż jest to konieczne i tym samym promują nadmierną ekspansję pieniądza. To właśnie nadpłynność oraz wysoka dźwignia pozwalają bankom na swobodne prowadzenie akcji kredytowej. Dlatego do stworzenia systemu finansowego wolnego od długu jest konieczne posiadanie całkowicie niezależnych banków centralnych oraz ram prawnych dotyczących dopuszczalnego poziomu pożyczania przez rządy. Efekt tych działań byłby taki, że rządy nie tworzyłyby deficytów w swoich budżetach i pozostałyby na ścieżce rozwoju i stabilności.

Do tej pory pojawiły się już empiryczne dowody na to, że wcześniej opisane zasady i pryncypia finansów islamskich przyczyniły się do ograniczenia skutków ostatniego kryzysu finansowego. W 2014 r. Almanaseer z Applied Science University w Jufair (Bahrajn) przeprowadził badania na próbcie danych z 24 pełnoprawnych banków islamskich z następujących krajów GCC: Bahrajn, Kuwejt, Katar, Królestwo Arabii Saudyjskiej oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie. Wyniki badań zostały opublikowane 19 czerwca 2014 r. w „International Journal of Financial Research”. Jak dowodzi Almanaseer, kryzys roku 2008 nie wywarł znacznego wpływu na zyskowność banków islamskich w krajach zrzeszonych w GCC. Natomiast największy wpływ na zmniejszenie skutków kryzysu mogą mieć korzystne czynniki makroekonomiczne, rozmiar banku oraz wielkość kapitału. Do przeprowadzenia badania stworzono poniższy liniowy model (Almanaseer, The Impact of the Financial Crisis on the Islamic Banks Profitability – Evidence from GCC, 2014):

$$I_{ijt} = \alpha_0 + \gamma_t CD + \alpha_i B_{ijt} + \beta_j M_{jt} + \delta_j C_j + \varepsilon_{ijt} \quad (2.1)$$

gdzie:

- I_{ijt} – jednostka miary zyskowności banku (i) w kraju (j) w czasie (t)
- CD – zmienna stała = 1 jeśli jest kryzys, 0 jeśli go nie ma
- B_{ijt} – wektor kolumnowy zmiennych wewnętrznych dla banku (i) w kraju (j) w czasie (t)
- M_{jt} – wektor kolumnowy zmiennych zewnętrznych dla kraju (j) w czasie (t)
- C_j – wektor zmiennych stałych dla kraju
- $\gamma_t, \alpha_i, \beta_j$ oraz δ_j – wektory wierszowe współczynnika nachylenia regresorów
- α_0 – stała
- ε_{ijt} – błąd dodatni (niepewność pomiaru)



Zastosowane zmienne to: zyskowność, płynność, ryzyko, transakcje pozabilansowe, kapitał, efektywność, rozmiar (LTA banku), PKB, inflacja oraz zmienne zerojedynkowe. Jak dowiódł autor badań, fakt istnienia kryzysu (zmienna CD = 1) miał negatywny wpływ na zyskowność banków islamskich, jednak w sposób statystycznie nieistotny. Potwierdziło to hipotezę postawioną przez autora badania: wpływ kryzysu na zyskowność banku zmniejsza się, podczas gdy rośnie efektywność banku. Według autora, banki islamskie zawdzięczają to stosowaniu zakazów *riba* i *gharar* (choćby przez niestosowanie instrumentów takich jak obligacje zabezpieczone długiem). Ponadto autor wykazał wiele innych zależności, które powstały w wyniku stosowania islamskich zasad oraz wyciągnął poniższe wnioski (Almanaseer, The Impact of the Financial Crisis on the Islamic Banks Profitability – Evidence from GCC, 2014):

- kryzys finansowy nie ma znacznego wpływu na zyskowność banków islamskich,
- dogodne warunki makroekonomiczne zwiększają zyskowność banków islamskich, ponadto rozmiar banku oraz kapitału to ważne czynniki, podnoszące zyskowność banku. Zwiększenie udziału kapitału właścicielskiego dodatkowo obniża skutki kryzysu na zyskowności banku,
- wpływ oddziaływania kryzysu na zyskowność banków islamskich rośnie wraz z wielkością aktywów banku oraz wydatków pozawydziałowych,
- wpływ kryzysu na zyskowność banków islamskich rośnie razem z rosnącą płynnością banku.

Opisane badanie stanowi rzetelne studium efektu kryzysu na islamskie banki, jednak brakuje w nim porównania do sektora banków konwencjonalnych. Porównanie takie mogłoby stanowić rodzaj próby kontrolnej oraz pozwoliłoby na poszukanie korelacji pomiędzy dwoma sektorami. Być może okazałoby się, że banki konwencjonalne zachowywały się tak samo w obserwowanym okresie jak islamskie.

W kontekście zaprezentowanych wyników badań ważne są również badania przeprowadzone przez Mahera Hasana oraz Jemima Dridiego, wydane przez Europejski Fundusz Monetarny (Hasan i Dridi, 2010). Stanowią one analizę porównawczą działania kryzysu na dwa sektory: islamski oraz konwencjonalny, czego nie uwzględniono w poprzednim badaniu. Autorzy przytoczonego opracowania wychodzą z podobnych założeń, co Almanaseer, rozumując, że to produkty finansowe oparte na długu były główną przyczyną kryzysu, a ich brak w islamskich bankach mógł ochronić te banki przed skutkami kryzysu. Badania przeprowadzono na stosunkowo dużej próbie 120 banków islamskich oraz takiej samej liczbie banków konwencjonalnych. Ponadto w próbce zawierającej banki islamskie uwzględniono również niektóre placówki *offshore*, w tym te, które znajdują się w Europie. Kluczowe zmienne wykorzystane w tym badaniu to zmiany w poziomach zyskowności, kredytów bankowych, aktywów bankowych oraz zewnętrznych wskaźników takich jak ratingi. Przedział czasowy danych, które zostały wykorzystane do badania to lata 2008–2010, ponieważ wtedy występowały jeszcze efekty działania kryzysu z 2007–2008.

Badania te wykazały, że w roku 2008 banki islamskie nie zostały dotknięte działaniem kryzysu w takim stopniu jak konwencjonalne, jednak już w roku 2009 miała miejsce odwrotna sytuacja. Autorzy wyjaśniają to faktem, że w roku 2009 kryzys osiągnął również czynniki makroekonomiczne. Jednak główną miarą badania nie była tylko zysowność, ale również wskaźniki zaufania do instytucji oraz ich kapitał, które w każdym roku zwiększały się dla banków islamskich, a dla konwencjonalnych nie. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku ocen ryzyka, które w bankach islamskich wypadały lepiej.

Zarówno pierwsze, jak i drugie badanie dowiodło, że banki islamskie zostały dotknięte w mniejszym stopniu skutkami kryzysu niż banki konwencjonalne. Autorzy zastosowali szerokie spektrum zmiennych, co pozwoliło wykluczyć możliwość kategorycznego błędu. W ocenie autora, zarówno wyniki badań empirycznych, jak i sama analiza struktury produktów dopuszczonych w IFI świadczą o przeciwdziałaniu kryzysowi. Wyniki zaprezentowane w badaniach empirycznych można odnieść do wcześniej opisanego wspólnego udziału w ryzyku (PLS). Pomimo że zysowność nie daje jednoznacznego dowodu, iż banki islamskie są w większym stopniu odporne na kryzys, można zauważyć, że osiągają lepsze wyniki na tle banków konwencjonalnych w ocenie ich ryzyka poprzez instytucje zewnętrzne. Świadczy to o tym, że stosowanie zasad takich jak wspólny udział w zysku oraz stratach może przyczynić się do ostrożniejszych działań banku, a co za tym idzie – do lepszego zarządzania ryzykiem.

Na podstawie zaprezentowanych badań, można wyłonić przesłanki, które świadczą o większej odporności islamskiej bankowości i finansów na recesję. Natomiast odporność sektora finansów islamskich bierze swoje źródło z poniższych cech:

- brak stosowania produktów opartych na długu,
- wzajemny udział stron kontraktów w ryzyku,
- przeciwdziałanie spekulacjom.

Oznacza to, że efekty kryzysu są ograniczone ze względu na naturę islamskich bankowości i finansów, która wynika z obowiązujących pryncypiów, zakazów i nakazów. Sektor islamskiej bankowości i finansów charakteryzuje się brakiem handlu instrumentami dłużnymi oraz odcina się od różnego rodzaju spekulacji, które są powszechnie obecne w bankowości amerykańskiej i europejskiej. Przykładem tego jest fakt, że banki islamskie nie opierają swojej działalności inwestycyjnej na rynku papierów dłużnych, co ma miejsce w bankowości konwencjonalnej. W związku z tym, że banki te odcinają swoją działalność od instrumentów dłużnych, są w mniejszym stopniu narażone na negatywne efekty nimi spowodowane.

Pomimo tych różnic, banki islamskie nie funkcjonują w ramach wyizolowanego sektora, w którym wszystkie podmioty nie będą inwestowały w rynek długu. Przeciwnie, są one częścią dużo większego międzynarodowego systemu finansowego, w którym większość jego uczestników opiera swoją działalność właśnie na długu. Dlatego do pewnego stopnia w pośredni sposób będą odczuwać negatywne efekty kryzysu, głównie za sprawą swoich partnerów biznesowych.

Islamskie banki nie zostały dotknięte międzynarodowym kryzysem hipotecznym w dużym stopniu, ponieważ nie biorą udziału z handlu papierami dłużnymi oraz mają bardzo surowe zasady dotyczące przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, a także surowo przestrzegają zakazu wschodzenia w transakcje o dużym stopniu niepewności. Zamiast obracania długiem, banki islamskie wykształciły szereg rodzajów kontraktów, takich jak *ijarah bitamlik* (kontrakt najmu kończący się przekazaniem przedmiotu na własność), *murabahah* i inne wcześniej opisane instrumenty.

Banki islamskie w Londynie są szczególnym przypadkiem w dziedzinie finansów islamskich. To banki islamskie, które spośród wszystkich innych islamskich instytucji na świecie są bardziej narażone na oddziaływanie kryzysu 2007–2008 – ze względu na bardzo silne powiązania z podmiotami finansów konwencjonalnych. Po pierwsze są zlokalizowane w międzynarodowym centrum finansowym Londyn, które jest domeną finansów głównego nurtu, i należą tam do mniejszości w grupie instytucji. Po drugie są ściśle powiązane transakcjami z pozostałymi konwencjonalnymi instytucjami finansowymi, ze względu na fakt funkcjonowania w międzynarodowym centrum finansowym. W związku z powyższym w rozdziale 6 autor zaprezentował wyniki badań wskaźników rozwoju, rentowności oraz efektywności tych instytucji w latach przypadających na kryzys finansowy 2007–2008.

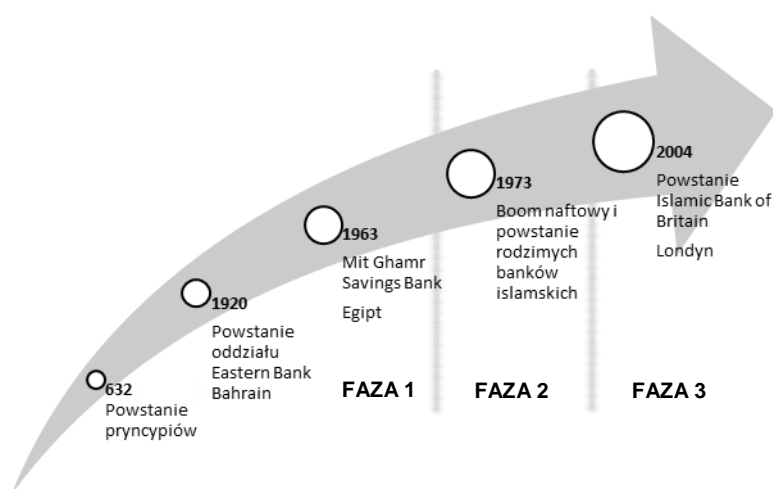
3. MIEJSCE BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ NA EUROPEJSKIM RYNKU FINANSOWYM

3.1. Historia islamskich bankowości i finansów (632–2016)

Do powstania islamskich finansów i bankowości doprowadziły przemiany natury społecznej, ekonomicznej i gospodarczej. Powstanie, rozwój i ekspansję islamskich bankowości i finansów można podzielić na trzy główne fazy:

1. Narodziny i rozwój islamskiej myśli ekonomicznej: 632 — 1963.
2. Powstanie i rozwój instytucjonalny islamskich bankowości i finansów na Bliskim Wschodzie: 1963 — 2004²⁹.
3. Ekspansja finansów islamskich do krajów Europy Zachodniej: od 2004 roku.

Niezależnie od istnienia faz, można wyróżnić również funkcjonujące w ich ramach istotne wydarzenia przedstawione na rysunku 3.1.



Rys. 3.1. Etapy rozwoju sektora islamskich finansów i bankowości.
Źródło: opracowanie własne

Wydarzenia te przyczyniły się do szybszego tempa rozwoju tego sektora lub obranie nowych kierunków rozwoju. Faza pierwsza rozpoczyna się powstaniem islamskiej myśli ekonomicznej, co jest zbieżne z datą zakończenia przez Mahometa pracy nad *Koranem*. W początkowym okresie tej fazy nie funkcjonowały jeszcze systemy finansowe, instytucje czy przepisy, za pomocą których można byłoby zinstytucjonalizować islamskie finanse. Natomiast istniał już handel międzynarodowy, w którym arabscy kupcy stosowali nakazy i zakazy zawarte w *Koranie*. Wspomniana islamska myśl ekonomiczna, będąca domeną pierwszej fazy oraz wprowadzeniem do drugiej, przejawiała się już w formie różnych zwyczajów należących do sfery życia gospodarczego, które zostały sformalizowane dopiero w późniejszym okresie. Szczególne znaczenie dla fazy pierwszej ma rok 632, kiedy powstał *Koran*, a wraz z nim prawa dotyczące finansowej sfery życia muzułmanina. Były to wczesne początki funkcjonowania finansów islamskich. Powstały wtedy pierwsze nazwy podstawowych kontraktów, takie jak na przykład

²⁹ Rozwój ten odbywał się głównie w aspekcie instytucjonalnym, którego wtórnym efektem był również rozwój produktów.

bay'. Ówczcześni kupcy stosowali się do zakazów i nakazów *Koranu* dotyczących aktywności gospodarczej, jednak nie było wtedy potrzeby tworzenia specjalnych instytucji, które ujednoliciłyby system islamskich finansów.

Niezależnie od rozwoju islamskiej myśli ekonomicznej, w tym samym okresie ukształtowały się również relacje pomiędzy krajami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, które odegrały bardzo ważną rolę dla późniejszego rozwoju islamskiego instytucjonalizmu finansowego.

Kraje Europy zawsze cechowała nieustanna chęć ekspansji. Można stwierdzić, że od wczesnego średniowiecza aż do XX w. objawiła się ona w dwóch formach, które odcisnęły stałe piętno na relacjach z Bliskim Wschodem. Były to:

- wyprawy krzyżowe (XI–XIII w. n.e.),
- kolonializm (XV–XX w. n.e.).

Wyprawy krzyżowe, zapoczątkowane w roku 1096, trwały do XIII w. i były początkowo odpowiedzią na agresywną politykę władców muzułmańskich (Konstam, 2005), którzy kolejno w 638 r. n.e. oraz w 1072 r. zdobyli Jerozolimę. Wyprawy krzyżowe były spowodowane różnymi przyczynami, jednak istotne z punktu widzenia niniejszej pracy są kwestie ekonomiczne, takie jak dążenia włoskich państw-miast do rozszerzenia zasięgów szlaków handlowych, oraz klęski: żywiołowe, głodu i epidemie, które następowały w latach 1089–1095 (Frane, 2008). Wszystkie te wydarzenia i okoliczności zmusiły Europę do poszukiwania nowych źródeł dochodu, które dostrzeżono właśnie na Bliskim Wschodzie. Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym organizacji wypraw krzyżowych był ustanowiony w 1027 r. pokój Boży, który zlikwidował wojny feudalne, tym samym pozbawiając europejskie rycerstwo zajęcia. Z tego powodu wielu zubożałych rycerzy, nie mając wiele do stracenia, przyłączyło się do wypraw krzyżowych. Na przestrzeni 176 lat zorganizowano ponad 10 takich wypraw; natomiast najdłuższa trwała aż cztery lata (Armstrong, 2001).

Kolejną formą europejskiej ekspansji był zapoczątkowany w XV w. kolonializm, który – podobnie jak wyprawy krzyżowe – miał podłoże ekonomiczne. Do jego powstania przyczyniły się m.in. odkrycia geograficzne, potrzeba ekspansji handlowej oraz chęć tworzenia struktur handlowych i politycznych. Niekiedy działalności kolonizatorów towarzyszyły również powody religijne. Dla przykładu ekspansje kolonialne, które prowadziły Hiszpania i Portugalia wywodziły się jeszcze z doświadczeń tych krajów z okresu rekonkwisty³⁰. Należy zatem zauważyć, że kolonializm nie wyrósł jedynie z pobudek ekonomicznych, ale wywodził się również z założeń ideologicznych, które ugruntowały się w czasach, kiedy cywilizacja europejska ścierała się ze światem islamu (Serwis PWN Biznes, 2016). Dzięki agresywnej polityce kolonialnej Europa zdominowała zdecydowaną większość krajów Bliskiego Wschodu oraz Afrykę Północną. Aby uzmysłwić, jak wielką skalę miał kolonializm, poniżej w tabeli 3.1 przedstawiono listę krajów, które zostały zdominowane przez mocarstwa europejskie.

³⁰ Rekonkwista (hiszp., port. *reconquista*, „ponowne zdobycie”) – walka chrześcijan o wyparcie Maurów z Półwyspu Iberyjskiego, trwająca od VIII do XV w.

Tabela 3.1. Protektoraty i kolonie wybranych mocarstw

Kraje kontrolowane przez Francję	Kraje kontrolowane przez Włochy	Kraje kontrolowane przez Wielką Brytanię
<ul style="list-style-type: none"> - Algieria do 1962 - Maroko do 1956 - Tunezja do 1956 - Syria do 1946 	<ul style="list-style-type: none"> - Libia do 1951 	<ul style="list-style-type: none"> - Bahrajn do 1971 - Katar do 1971 - Zj. Emir. Arabskie do 1971 - Oman do 1970 - Kuwejt do 1961 - Sudan do 1956 - Terytoria przyszłego Izraela do 1948 - Jordania do 1946 - Irak do 1930 - Egipt do 1922

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Africa Under Colonial Domination 1880-1935, 1990)

Profesor Asma Afsaruddin z Uniwersytetu Notre Dame dzieli czas kolonialnej ekspansji europejskiej na cztery okresy (Afsaruddin, 2014):

- 1699–1798 – istnienie trzech wielkich imperiów muzułmańskich: Otomańskiego, Safawidzkiego oraz Mongolskiego. W owym okresie były one bardzo osłabione przez kryzys finansowy i polityczny. W wyniku tego kryzysu straciły strategiczne terytoria w Europie (Węgry, Transylwania, Ukraina i Polska),
- 1798–1922 – dominacja europejska, która rozpoczęła się wraz z ekspedycją Napoleona do Egiptu, a następnie brytyjska okupacja Egiptu oraz późniejsza okupacja Północnej Afryki i Syrii,
- 1922–1962 – dekolonizacja i narodziny nacjonalizmu oraz islamu politycznego. Przykładem dekolonizacji było częściowe odzyskanie niepodległości przez Egipt, rozpad Imperium Otomańskiego oraz powstanie państwa Turcja. W tym okresie większość krajów muzułmańskich odzyskało niepodległość, a na Bliskim Wschodzie powstało państwo Izrael,
- 1964–obecnie – wzmocnienie islamskiego nacjonalizmu oraz ruchów pronarodowych w krajach muzułmańskich. Wyznawców takich ideologii nazywa się obecnie islamistami. Przykładem takich ruchów jest choćby ogłoszenie powstania na terenie Syrii i Iraku Państwa Islamskiego 29 czerwca 2014 r.

Opisane wydarzenia miały kluczowe znaczenie do ukształtowania się aktualnej sytuacji w Afryce Północnej oraz na Bliskim Wschodzie. Natomiast tak długa obecność europejskich mocarstw w tych krajach wpłynęła początkowo negatywnie na relacje pomiędzy kolonizatorami a kolonizowanymi, jednak pozostawiła ona również silne, trwające po dziś, więzi. Przejawem takich więzi są na przykład relacje handlowe oraz kierunek emigracji z krajów Bliskiego Wschodu do

Europy. Dla przykładu główną grupą emigrantów muzułmanów we Francji są obywatele Maroko, podczas gdy w Wielkiej Brytanii będą to obywatele Pakistanu.

Wynikiem tak długiej dominacji krajów europejskich na Bliskim Wschodzie jest nie tylko napływ emigrantów z tych krajów. Innym skutkiem to choćby język, którym posługuje się ludność zdominowanych krajów (np. do dziś obywatele Maroka i Algierii posługują się biegle językiem francuskim, jako drugim językiem).

Kolejnym skutkiem dominacji europejskiej było zacieśnianie się relacji handlowych, które wymagały odpowiedniego zaplecza. Jak wiadomo, do prowadzenia handlu na wielką skalę oraz jego rozwoju niezbędny jest system bankowy, potrzebny choćby do deponowania środków i dokonywania transakcji. Ponadto rozwinięty system bankowy jest również źródłem finansowania inwestycji, co prowadzi do dalszego rozwoju gospodarki przez oferowanie różnego rodzaju finansowania. W trzech pierwszych okresach kolonizacji na Bliskim Wschodzie sektor ten nie był tak rozwinięty jak w krajach europejskich (Frangakis-Syrett, 2011). Zdominowane przez europejskie mocarstwa kraje z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, chcące prowadzić interesy z kolonizatorami, miały w tym okresie dwie możliwości:

- zaakceptowanie modelu usług bankowych opartego na stopie procentowej, jaki oferowały kraje Europy Zachodniej,
- stworzenie własnego systemu, wolnego od stopy procentowej.

Niestety ówczesne instytucje regulacyjne (rady szariatu) w okresie dominacji kolonizatorów nie były wystarczająco ustrukturyzowane, zatem nie były w stanie pracować nawet nad certyfikowaniem bankowych produktów islamskich, a co dopiero nad stworzeniem odpowiednich struktur. Dlatego muzułmanie zostali zmuszeni do współpracy z organizacjami zachodnioeuropejskimi aż do lat siedemdziesiątych XX w. (w tym z konwencjonalnymi bankami komercyjnymi). Niemniej jednak już w latach pięćdziesiątych XX w. pojawiły się pierwsze próby zinstytucjonalizowania islamskich finansów. Już wtedy swoją prymitywną działalność inwestycyjną prowadzili religijni pakistańscy właściciele ziemscy, którzy jako pierwsi zaczęli inwestować swój kapitał bez oprocentowania (El-Gamal M. A., 2006). Inwestowali oni swoje środki głównie w działalność biedniejszych rolników, a ci wykorzystywali otrzymane kwoty na rozwój technologiczny. Inwestorzy nie wymagali wypłaty procentów, jednak obserwowali, w jaki sposób środki są wykorzystywane, oczekując zwrotu z inwestycji. Kolejnym ważnym z punktu widzenia rozwoju islamskiego instytucjonalizmu rokiem jest 1963, kiedy w Egipcie rozpoczął funkcjonowanie pierwszy islamski bank: Mit Ghamr Islamic Savings Bank. Wydarzenie to jest uznawane przez wielu naukowców zajmujących się tą tematyką za datę powstania pierwszych struktur islamskich finansów i bankowości (Schoon, 2008). Należy jednak zauważyć, że eksperyment ten nie przetrwał długo, ponieważ już w roku 1967 bank przestał istnieć.

Banki europejskie, chcąc zaspokoić rosnący w związku z odrodzeniem islamu popyt, utworzyły na terenie krajów arabskich swoje samodzielne oddziały, oferujące produkty zgodne z naukami *Koranu*. Przykładem takiego działania było życzenie władcy Bahrajnu by utworzyć oddział Eastern Bank w tym kraju pod rygorem, że filia nie będzie dystrybuować usług

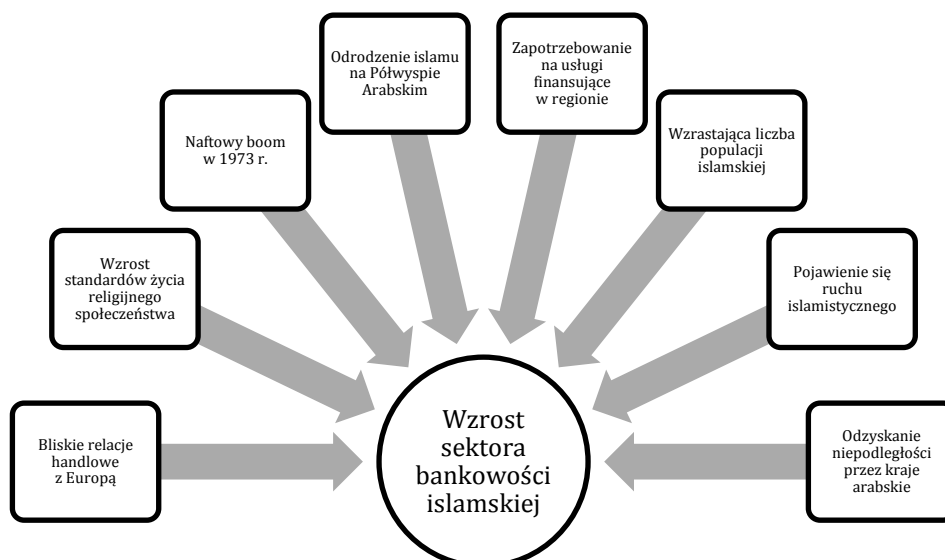


finansowych opartych na stopie procentowej (Heffernan, 2005). W tym samym czasie National Handelsbank of the Netherlands (prekursor ABN-Amro) dostał zezwolenie na założenie oddziału w Jeddah (Arabia Saudyjska), aby świadczyć usługi wymiany walut dla pielgrzymów przyjeżdżających z terenów byłych kolonii holenderskich, pod tym samym warunkiem, jaki usłyszał Eastern Bank (Wilson R. , Banking and Finance in the Arab Middle East, 1983). W tym okresie nie można było jeszcze mówić o instytucjonalizacji albo o sektorze finansów islamskich. Natomiast zdecydowanie należy podkreślić, że jest to czas, w którym utrwalanie tych struktur się rozpoczęło.

Domeną drugiej fazy rozwoju sektora islamskich bankowości i finansów była jego instytucjonalizacja, która przejawiała się nie tylko w powstawaniu islamskich instytucji finansowych, ale również w kodyfikacji sposobu powstania islamskich kontraktów. Zanim to nastąpiło, przez blisko 50 lat większość europejskich banków zaangażowanych w interesy w rejonie Zatoki Perskiej prowadziło w swoich krajach działania, używając stopy procentowej w systemach, w których rządy nie widziały żadnego związku religii i finansów, prowadząc jednocześnie spersonalizowaną działalność dla poszczególnych klientów na Bliskim Wschodzie. Dzięki zaistniałej sytuacji gospodarczo-politycznej banki europejskie miały okazję jako pierwsze wprowadzać produkty islamskie na większą (regionalną) skalę. Jednak dominacja banków europejskich na Bliskim Wschodzie nie trwała długo, ponieważ pojawiła się szansa rozwoju krajowego systemu islamskich finansów i bankowości, dzięki boomowi naftowemu w 1973 r. (Warde, 2000).

Początkowo banki europejskie bardzo skorzystały na tak szybkim rozwoju tego regionu, ale głównym beneficjentem były gospodarki krajów Bliskiego Wschodu, m.in. Arabia Saudyjska, Bahrajn i Kuwejt. Odkrycie złóż ropośnych niezwykle ożywiło gospodarkę w regionie oraz jeszcze bardziej zwiększyło popyt na lokalne usługi bankowe. Dodatkowo w krajach Półwyspu Arabskiego pojawiła się nowa zamożna grupa społeczna, zainteresowana inwestowaniem kapitału, ale w zgodzie z zasadami *Koranu*. Przez boom naftowy sytuacja w rejonie Zatoki Perskiej zaczęła gwałtownie się zmieniać i zaczęły powstawać rodzime islamskie banki takie jak: Dubai Islamic Bank (1974), Kuwait Finance House (1977) oraz Bahrain Islamic Bank (1978).

Niewątpliwie po roku 1973 można zaobserwować powstanie nowych instytucji finansowych na Bliskim Wschodzie. Jak zauważył Rodney Wilson (2009), nowoczesna era finansów islamskich rozpoczęła się od powstania Dubai Islamic Bank w 1975 r. (Wilson R. , The development of Islamic finance in the GCC, 2009). Od tego momentu obserwuje się rozwój rodzimego sektora islamskich bankowości i finansów na Bliskim Wschodzie, natomiast zniknęła potrzeba prowadzenia okienek islamskich przez banki europejskie, ponieważ były stopniowo wypierane przez banki własne. Na rysunku 3.2 dokonano podsumowania wcześniej opisanych czynników, które miały szczególne znaczenie dla rozwoju islamskich bankowości i finansów w fazie pierwszej i drugiej.



Rys. 3.2. Czynniki wpływające na rozwój sektora islamskich finansów i bankowości w latach siedemdziesiątych XX w. na Bliskim Wschodzie
Źródło: opracowanie własne

Ostatnią, trzecią fazą rozwoju sektora jest ekspansja islamskich bankowości i finansów do Europy. Pierwszym islamskim bankiem detalicznym w Europie był Islamic Bank of Britain (Hassan i Lewis, 2009), który rozpoczął swoją działalność we wrześniu 2004 r., a drugim po nim – European Islamic Investment Bank, działający od 2006 r. Bankami, które z kolei zaadoptowały finanse islamskie w formie islamskich okienek w Wielkiej Brytanii były już HSBC i Lloyds TSB. Banki te oferowały depozyty oraz finansowanie nieruchomości zgodne z regułami szariatu, jednak nie były one pełnoprawnymi bankami islamskimi. Zasłużonymi instytucjami dla rozwoju finansów islamskich w Europie są również Barclays Capital, który we współpracy z Dubai Islamic Bank wyemitował pierwsze islamskie obligacje *sukuk*. Standard Chartered z kolei zasłużył się dla ekspansji dzięki swojej rozbudowanej sieci w rejonie Zatoki Perskiej, Pakistanu i Malesji. Choć w mniejszym stopniu, również niemieckie banki miały swój udział w rozwoju tego sektora w Europie. Niemiecki Deutsche Bank zasłynął jako pionier w dziedzinie funduszy z ochroną kapitału. Z kolei szwajcarski UBS A.G. rozwinął islamskie Wealth Management.

Ekspansja tego rodzaju usług z krajów arabskich do Europy polegała nie tylko na inwestycjach bezpośrednich w formie spółek całkowicie zależnych, które powstawały w całej Europie, ale również na inwestycjach z islamskimi produktami finansowymi, np. państwowymi obligacjami *sukuk*, które wyemitowała Wielka Brytania. Zjawisko to można scharakteryzować jako pozytywne, ponieważ inwestycje bezpośrednie oraz bezpieczne inwestycje portfelowe zasilają gospodarkę kraju przyjmującego.

Podsumowując omówione fazy, domeną pierwszej było ukształtowanie się islamskiej myśli ekonomicznej, czyli pierwotnej idei islamskiego systemu finansowego, natomiast w drugiej nastąpiła materializacja tej myśli, która miała formę industrializacji i ekspansji sektora w regionie. W fazie trzeciej rynek islamskich bankowości i finansów w regionie był już tak rozwinięty, że musiała rozpocząć się jego ekspansja poza granice regionalne.

Banki europejskie miały bardzo duże znaczenie w początkowej fazie rozwoju tego sektora. Aby bankowość i finanse islamskie mogły zagościć na parkiecie londyńskiej giełdy, musiały zatoczyć ogromne „historyczne koło”: od *Koranu* poprzez ekspansje terytorialne Europy na Bliski Wschód oraz pierwsze rodzime islamskie banki w Arabii Saudyjskiej. Być może, gdyby nie zaangażowanie banków europejskich w interesy na Bliskim Wschodzie, islamskie finanse i bankowość nigdy nie powstałyby w takim kształcie, w jakim funkcjonują aktualnie. To Europa narzuciła krajom Bliskiego Wschodu pewien rygor prowadzenia interesów, tj. stworzenie odpowiedniego zaplecza, natomiast odrodzenie islamu, które miało miejsce po uzyskaniu niepodległości przez kraje arabskie, sprzyjało uformowaniu nowego systemu finansowego, jakim są islamskie finanse i bankowość.

Fazy druga i trzecia różnią się kierunkiem działania, ponieważ w przypadku fazy drugiej to banki europejskie przyczyniły się do zakorzenienia systemu islamskich finansów i bankowości w krajach arabskich, natomiast faza trzecia charakteryzuje się odwrotnym kierunkiem ekspansji, a mianowicie ekspansją tych usług z krajów arabskich do Europy. Oczywiście należy podkreślić, że skale tych ekspansji bardzo się różnią. Podczas gdy islamskie bankowość i finanse są głównym nurtem w niektórych krajach arabskich, w Europie są niszowym sektorem, jednak o rosnącym znaczeniu.

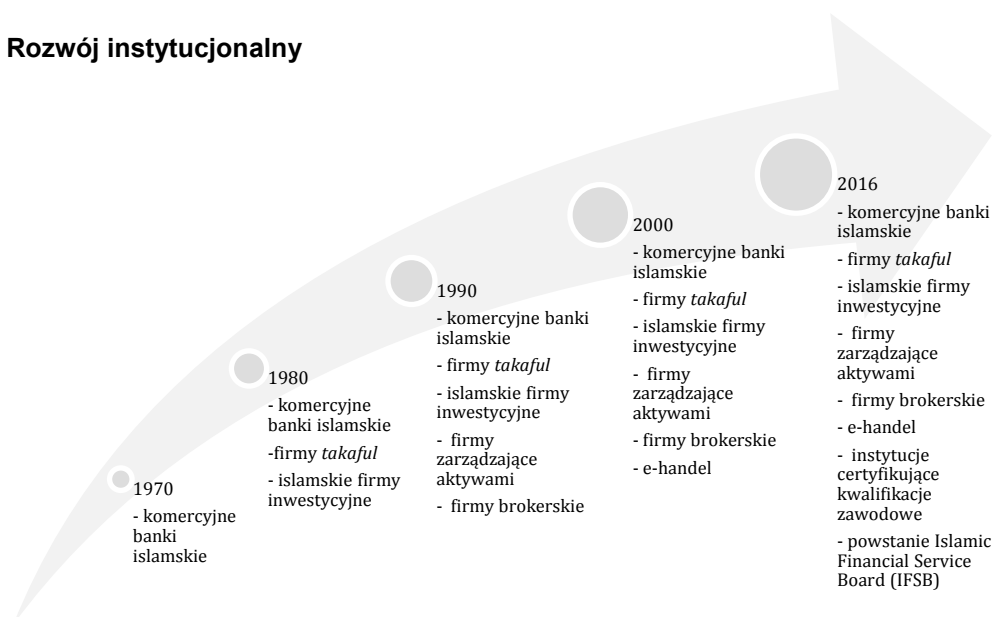
Na kwestię wzmożonej ekspansji islamskich bankowości i rozwoju tego sektora należy również spojrzeć z trzech innych punktów widzenia:

- instytucjonalnego (systemu),
- rozwoju kontraktów,
- regionalnego.

Na potrzeby tej analizy każdą kategorię rozwoju przedstawiono na oddzielnych rysunkach: 3.3, 3.4 oraz 3.5.

Na rysunku 3.3 zilustrowano przebieg rozwoju sektora pod kątem instytucjonalnym. Po lewej stronie widać, że jako pierwsze instytucje islamskie powstały właśnie banki, prawdopodobnie ze względu na ich uniwersalny charakter działalności, który miał za zadanie zaspokajać potrzeby konsumentów. Rok 1980 charakteryzował się powstaniem wyspecjalizowanych islamskich instytucji finansowych takich jak *takaful*. Z kolei w roku 1990 można zauważyć wzrost zainteresowania sektora handlem na giełdach oraz papierami wartościowymi, ponieważ powstały wtedy pierwsze firmy brokerskie. Rok 2000, podobnie jak na całym świecie, cechował się gwałtownie się rozwijającym e-handlem, który był wówczas bardzo dochodową gałęzią przemysłu. Dlatego zaczęły go również wykorzystywać islamskie instytucje finansowe, które rozpoczęły inwestycje w ten sektor oraz rozpowszechniły elektroniczne kanały dystrybucji własnych usług finansowych.

Rozwój instytucjonalny

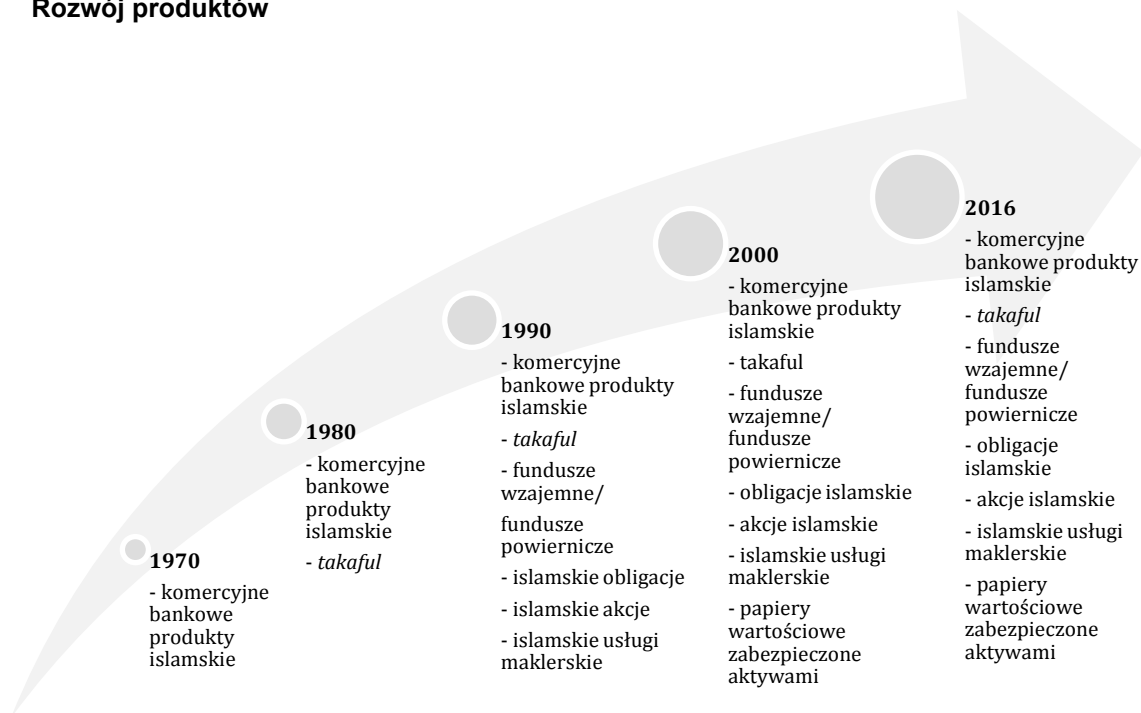


Rys 3.3. Instytucjonalny rozwój islamskich bankowości i finansów na przestrzeni lat 1970–2016.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Islamic Capital Market Fact Finding Report, 2004)

Rok 2016 w rozwoju instytucjonalnym charakteryzuje się profesjonalizacją instytucji islamskich. Oznacza to na przykład powstanie różnych instytucji profesjonalnych, do których należy m.in. Islamic Financial Service Board (IFSB). Instytucje tego typu poza zrzeszaniem ekspertów zajmują się również zagadnieniami takimi jak standaryzacja sektora przez popularyzowanie najlepszych praktyk, certyfikacja ekspertów oraz opracowywanie nowych rozwiązań dla całego sektora. Instytucje te zrzeszają również podmioty prawne, czyli islamskie instytucje finansowe.

Równoległe z rozwojem instytucjonalnym odbywał się rozwój technologiczny, który polegał na dostarczaniu coraz to nowych usług w portfoliach islamskich instytucji finansowych. Najważniejsze etapy rozwoju islamskich kontraktów zostały zilustrowane na rysunku 3.4. Już od roku 1970 klienci islamskich instytucji finansowych (głównie banków) mogli korzystać z różnego rodzaju ofert finansowania oraz otwierać na przykład islamskie rachunki oszczędnościowe. Natomiast rok 1980 stworzył nowe możliwości dla klientów, a mianowicie w tym roku na rynku pojawiły się, razem z wcześniej wspomnianymi firmami, pierwsze ubezpieczenia islamskie *takaful*.

Rozwój produktów

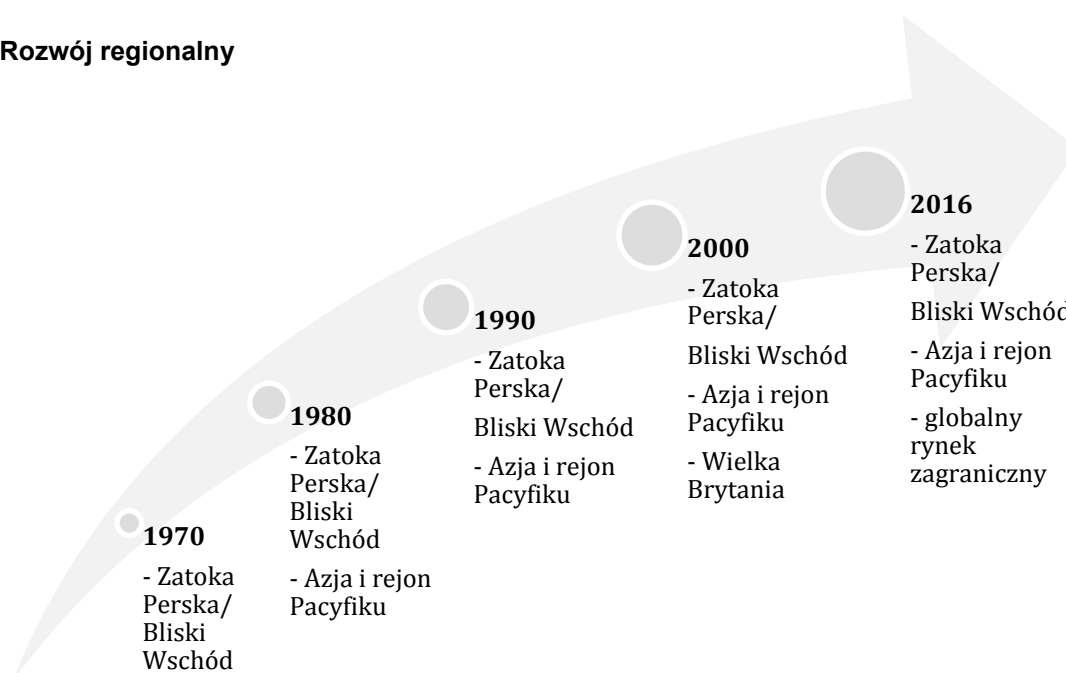


Rys. 3.4. Ewolucja islamskich kontraktów finansowych na przestrzeni lat 1970–2016.
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Islamic Capital Market Task Force of the International Organization of Securities Commissions, 2004)

Rok 1990 z punktu widzenia rozwoju islamskich produktów finansowych charakteryzował się rozwojem rynków akcji, któremu towarzyszył obrót nowymi rodzajami produktów. Należą do nich wymienione na rysunku akcje islamskie oraz towarzyszące handlowi akcjami produkty dodatkowe, takie jak na przykład obligacje oraz różnego rodzaju usługi maklerskie. Taki stan rzeczy utrzymał się aż do roku 2016, który nie przyniósł żadnych rewolucyjnych zmian w dziedzinie rozwoju islamskich kontraktów finansowych.

Z punktu widzenia niniejszej pracy ważne jest uporządkowanie rozwoju regionalnego sektora islamskich bankowości i finansów, gdyż nie dotyczył on tylko Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej. Jak widać na rysunku 3.5, sektor ten rozpoczął swoją ekspansję od terenów Zatoki Perskiej i Bliskiego Wschodu, następnie rozwinął się w Azji i rejonie Pacyfiku (Malezja). Dopiero w 2000 r. pierwsze islamskie banki otworzyły swoje oddziały w Europie, natomiast w 2016 instytucje te już stały się częścią globalnych rynków.

Rozwój regionalny



Rys. 3.5. Regionalny rozwój islamskich bankowości i finansów na przestrzeni lat 1970–2016
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Islamic Capital Market Task Force of the International Organization of Securities Commissions, 2004)

Podsumowując powyższe wywody, należy zwrócić uwagę, że na przestrzeni 30 lat powstały nowe instytucje, produkty oraz zwiększył się geograficzny obszar ich występowania. Jak widać na wcześniej przedstawionych rysunkach 3.3, 3.4 oraz 3.5, w latach 1970–2000 islamskie bankowość i finanse dokonały wielowymiarowej ekspansji w zakresie instytucjonalnym, produktowym i regionalnym. Z punktu widzenia teorii ekspansji należy stwierdzić, że na przestrzeni tego okresu finanse islamskie dokonały ogromnej ekspansji rynkowej w każdym z trzech zakresów. Do tego stanu przyczyniły się głównie bliskie relacje handlowe pomiędzy Europą Zachodnią a Bliskim Wschodem, spowodowane zaszczościami historycznymi, odrodzeniem islamu oraz boorem naftowym, który wystąpił w krajach GCC w 1973 r.

Dodatkowo bardzo ważnym faktem jest to, że w latach dziewięćdziesiątych ekspansja technologiczna osiągnęła swój najwyższy stopień nasycenia³¹. Wyczerpały się już możliwości tworzenia nowego rodzaju kontraktów, które miałyby stanowić substytuty produktów konwencjonalnych. W związku z tym IFI skupiły swoją uwagę na doskonaleniu operacyjnym. Na początku XXI w. można zaobserwować liczne powstawanie placówek edukacyjnych, które poza wyspecjalizowaniem się w kształceniu personelu na potrzeby rosnącego sektora finansów islamskich, zajęły się również badaniami nad rozwojem tego sektora. Natomiast w odróżnieniu od roku 2000, rok 2016 odznacza się tym, że IFI zaczęły się interesować innymi rynkami, poza Wielką Brytanią.

W ocenie autora, historia oraz rozwój islamskich finansów są wartym uwagi i studiowania zagadnieniem, ponieważ w okresie 50 lat można zaobserwować koncepcję, którą zaczęto

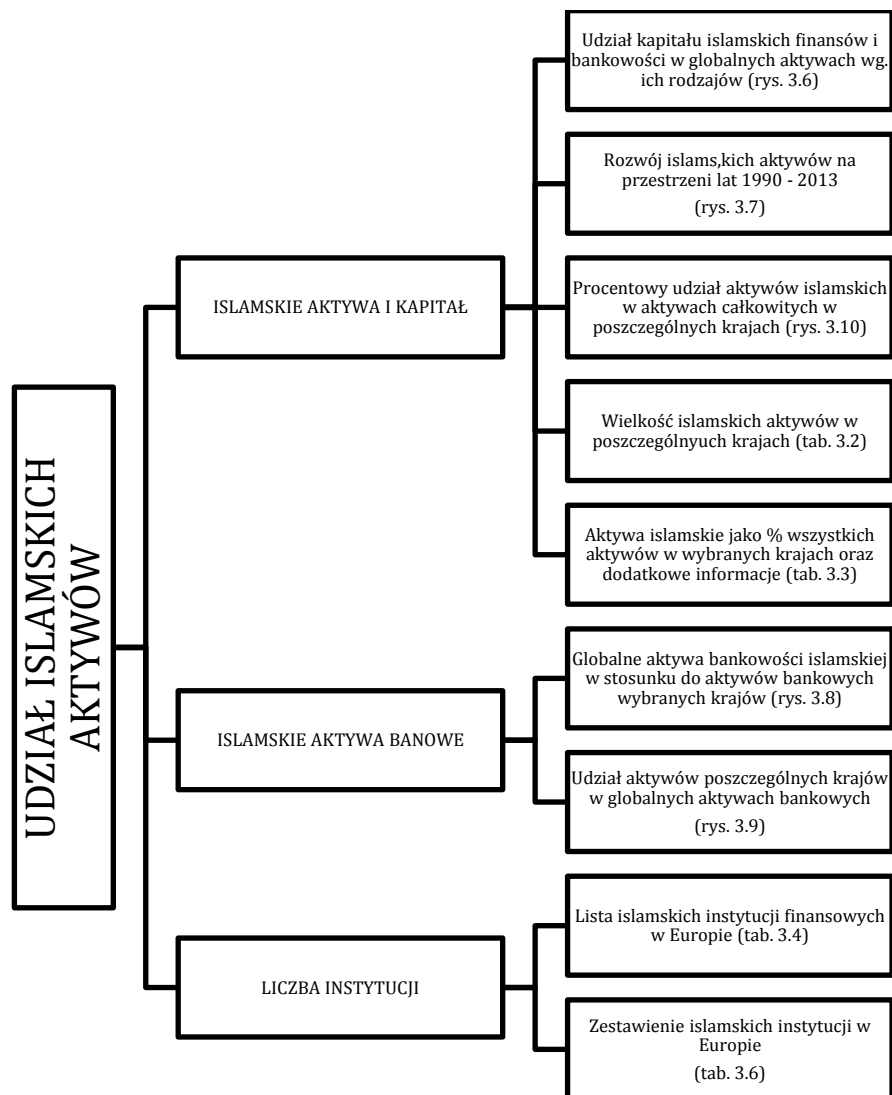
³¹ Autor odwoływał się do tego problemu w rozdziale pierwszym niniejszej dysertacji.

rozwijać od załóżka, aby w roku 2014 islamskie aktywa bankowe osiągnęły wartość blisko 882 miliardów USD (EY, 2015). Obecnie sektor finansów islamskich stawia głównie na ciągły rozwój poprzez zwiększanie aktywów nie tylko w sferze bankowej, ale również w ubezpieczeniach oraz funduszach. Banki z GCC coraz chętniej wchodzą w sojusze strategiczne z bankami europejskimi oraz zakładają spółki całkowicie zależne w Europie, aby rozszerzać swoją działalność poza swój rejon. Według najnowszych prognoz zakłada się, że do roku 2020 islamskie aktywa bankowe wzrosną o 14% w stosunku do roku 2015. Natomiast największy udział w tej puli będą miały kolejno Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie oraz Malezja.

3.2. Miejsce islamskich finansów i bankowości na współczesnych rynkach usług finansowych w Europie

Zadanie określenia miejsca islamskich finansów i bankowości w Europie nie jest łatwe co wynika z faktu, że nie istnieje centralne repozytorium wiedzy na temat finansów islamskich. Natomiast istnieje szereg raportów i publikacji, które pojawiają się epizodycznie i zawierają przydatne wskaźniki. Do określenia, jakie miejsce zajmują islamskie finanse i bankowość na współczesnych rynkach finansowych, w niniejszym podrozdziale oraz w kolejnym zaprezentowano dane, które pochodzą z badań przeprowadzonych przez wyspecjalizowane instytucje. W związku z dużą różnorodnością źródeł, wyzwaniem było zdobycie danych za ten sam przedział czasowy (tj. 2004-2015) a niekiedy w tym samym formacie (np. jednostkach, walucie, ilustracji graficznej). W czasie trwania badań empirycznych, niektóre wykresy oraz tabele w niniejszym podrozdziale były na bieżąco aktualizowane. Jednak w wielu przypadkach nie było to możliwe, ponieważ nie wszyscy wydawcy publikowali nowe wersje swoich raportów. W związku z powyższym dla wielu zmiennych przedstawionych w tym rozdziale nie było możliwości pokazania dynamiki zmian na przestrzeni czasu, ale zostały przedstawione możliwie najnowsze dane, która wskazują miejsce islamskich bankowości i finansów w czasach współczesnych.

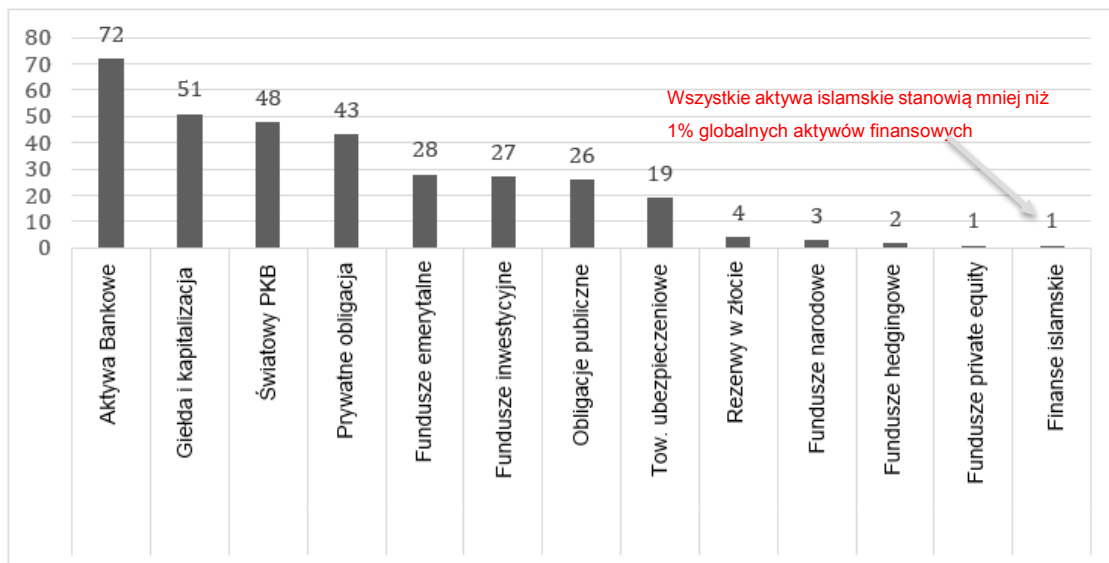
Przy określaniu jakie miejsce zajmuje bankowość islamska na świecie, najczęściej przywoływanym wskaźnikiem jest udział jej aktywów w aktywach konwencjonalnych. Natomiast wskaźnik może być różnicowany poprzez stosowanie różnego zakresu aktywów konwencjonalnych, takich jak: globalne, ograniczone do regionu lub państwa, ze względu na rodzaj produktów itp. W niniejszym podrozdziale aktywa islamskie zostały przedstawione w różnych ujęciach, dlatego na poniższym rysunku 3.6 zostały zebrane wszystkie wskaźniki, które zostały wykorzystane do określenia miejsca islamskich finansów i bankowości na współczesnych rynkach finansowych.



Rys. 3.6. Badania oraz zestawienia pochodzące z literatury, które zostały przedstawione w podrozdziałach 3.2. i 3.3.

Źródło: opracowanie własne

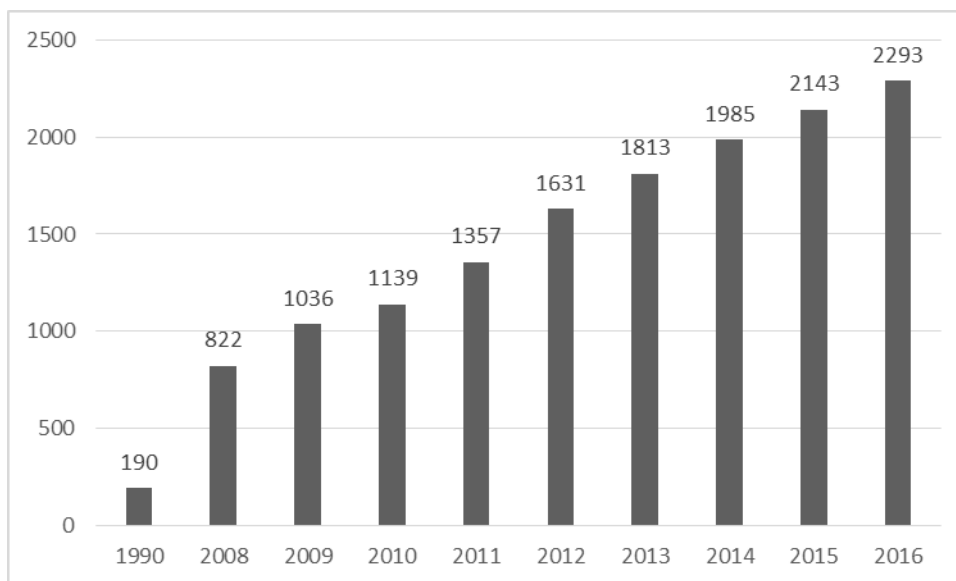
Islamskie bankowość i finanse stanowią w dalszym ciągu bardzo mały procent aktywów na światowym rynku, a jeszcze niższy na rynku europejskim. Są różne metody obliczania wielkości tych aktywów, ale najczęściej wykorzystuje się dane pochodzące ze sprawozdań finansowych spółek. Na rysunku 3.7 zilustrowano umiejscowienie finansów islamskich na globalnym rynku aktywów pod względem ich wielkości. Jak widać, jest to praktycznie najmniejszy sektor, jeżeli porównywać go z innymi sektorami finansów.



Rys. 3.7. Miejsce islamskich finansów w strukturze globalnych aktywów (tln. \$, 2012)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie (di Mauro F. i inni, 2013)

W przeliczeniu na procenty, finanse islamskie stanowią nieznaczný odsetek w stosunku do pozostałych segmentów rynku (innych aktywów), jednak przy porównaniu go z mniejszymi segmentami, takimi jak fundusze narodowe, fundusze hedgingowe, fundusze private equity ich pozycja w tym rankingu jest wyższa. Przy czym są one aktualnie segmentem zróżnicowanym względem rodzajów aktywów, że je same można by poddać klasyfikacji. Oznacza to, że jeżeli rozważa się je jako system finansowy, są faktycznie bardzo niewielkie, jednak w momencie ujęcia ich jako jedną z kategorii alternatywnych produktów, są podobne wielkością do niektórych kategorii.

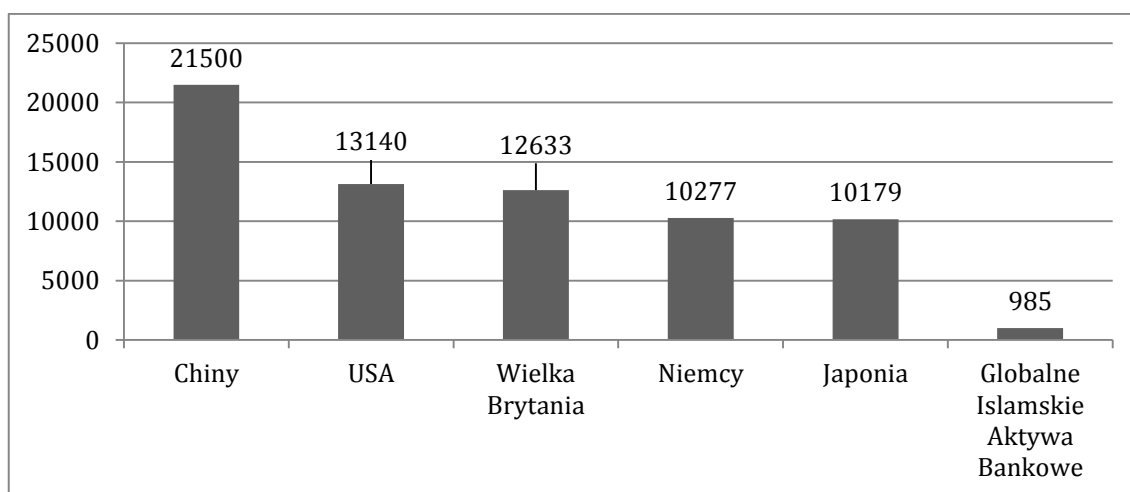
Pomimo bardzo niewielkiego udziału w globalnych aktywach, należy zauważyć, że udział islamskich finansów i bankowości na całym świecie nadal wzrasta. Całkowita wartość islamskich aktywów wzrosła ze 190 miliardów USD w latach dziewięćdziesiątych do 2,3 trylionów USD na końcu roku 2016, co stanowi ponad dziesięciokrotny wzrost w ciągu 27 lat, co widać na poniższym rys. 3.8. Przy czym największy wzrost można zaobserwować pomiędzy rokiem 1990 i 2008, kiedy miał miejsce gwałtowny rozkwit sektora na Bliskim Wschodzie, co było związane z wcześniej omówionym boorem naftowym oraz przemianami społecznymi.



Rys. 3.8. Rozwój globalnych islamskich aktywów na przestrzeni lat 1990–2016 (mld USD).
 Źródło: (di Mauro F. i inni, 2013; Edbiz Consulting, 2013; Islamic Financial Services Board, 2016)

Pomimo gwałtownego rozwoju sektora na przestrzeni relatywnie krótkiego okresu, nadal pozostaje on niewielki jako globalny system. Dodatkowo potwierdzają to dane z raportu Thomson Reuters „State of the Global Islamic Economy”, gdzie globalny aktywa bankowe tego sektora stanowią jedynie 3,3% globalnego (Thomson Reuters, 2013).

Kolejnym porównaniem, które pozwala zwizualizować wielkość tego sektora na świecie i w Europie jest treść rysunku 3.9. Przedstawia on wielkość globalnych islamskich aktywów bankowych w porównaniu do aktywów wybranych czołowych gospodarek świata. Również i w tym przypadku wielkość sektora jest nieznaczna w porównaniu do aktywów tylko wybranych krajów (Chiny, USA, Wielka Brytania, Niemcy oraz Japonia).

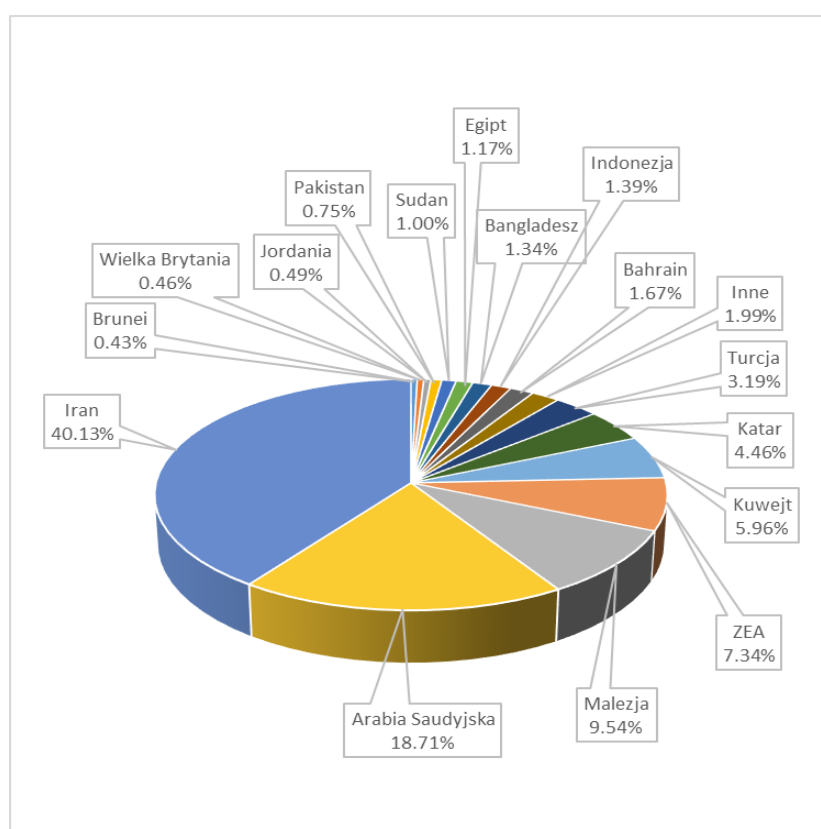


Rys. 3.9. Globalne aktywa bankowości islamskiej w stosunku do aktywów bankowych wybranych krajów (mld \$, 2012).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Thomson Reuters, 2013)

Ponownie i w tym przypadku okazuje się, że aktywa te są stosunkowo niewielkie, przynajmniej w porównaniu do największych gospodarek świata. Ciekawostką jest, że w roku 2011 polskie aktywa bankowe były równe blisko 400 mld USD, co stanowiło dużo mniej niż wielkość globalnego kapitału islamskiego odnotowanego w roku 2012. Oznacza to, że sektor ten jest mały w relacji do czołowych gospodarek świata, ale w momencie porównania go do gospodarki kraju rozwijającego się jakim jest Polska, przekracza on dwukrotnie wielkość aktywów bankowych naszego kraju.

W aspekcie globalnym finanse islamskie zajmują niszowe miejsce. Kolejny rysunek 3.10 stanowi wykres kołowy, za pomocą którego zilustrowano udział poszczególnych krajów w globalnych islamskich aktywach bankowych. Zdecydowanie najwięcej do globalnych aktywów islamskich kontrybuują kraje z Bliskiego Wschodu, które przyjęły system finansów islamskich za oficjalnie obowiązujący w danym kraju.



Rys. 3.10. Udział bankowych aktywów poszczególnych krajów w globalnych islamskich aktywach bankowych - 2016

Źródło: (Islamic Financial Services Industry Stability Report, 2016)

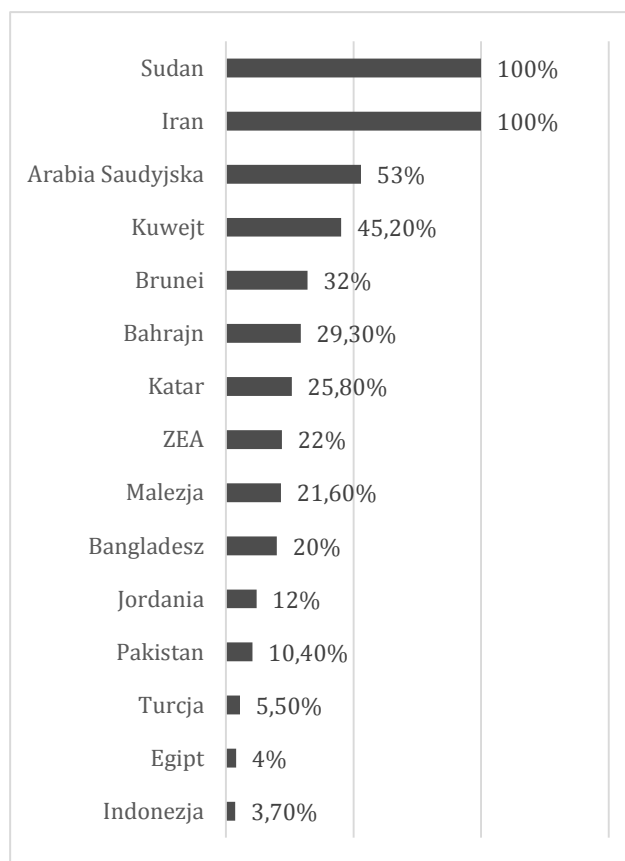
Jak widać, pierwsze miejsce pod względem udziału zajmuje Iran, który zgromadził blisko połowę globalnych aktywów islamskich. Wielka Brytania jako jedyny kraj na powyższym wykresie oraz w Europie wykazała tak duży odsetek islamskich aktywów (0,46%). Co więcej, wynik ten jest na zbliżonym poziomie do krajów muzułmańskich takich jak Jordania i Brunei. Warto przypomnieć, że w 2011 r. w Wielkiej Brytanii muzułmanie stanowili 4,4% społeczności, zgodnie z wynikami spisu ludności z 2011 r. (United Kingdom Office for National Statistics, 2011). Natomiast w Jordanii muzułmanie to ponad 90% społeczeństwa, w Brunei jest to ponad 50%

(Central Intelligence Agency, 2015). Oznacza to, że finanse islamskie są domeną krajów wysoko rozwiniętych, do których Jordania i Brunei nie należą. Poza tym należy mieć na uwadze programy rządowe popularyzujące finanse islamskie w Wielkiej Brytanii, które miały na celu ściągnięcie inwestycji z krajów GCC. Programy te miały ogromny wpływ na aktualny wynik udziału brytyjskich aktywów islamskich. Dzięki tym programom Wielka Brytania jest jedynym europejskim krajem, który znalazł się w przedstawionym zestawieniu.

Niemcy oraz Francja znajdują się razem z innymi krajami w grupie „inne”, która stanowi blisko 2% globalnego udziału w aktywach islamskich. Ponieważ wliczają się w tę grupę też inne kraje (tak duże jak np. Chiny albo USA), należy stwierdzić, że udział pozostałych krajów europejskich w globalnych aktywach islamskich jest bardzo mały.

Poza udziałem poszczególnych krajów w globalnych aktywach islamskich ważny jest również udział finansów islamskich w aktywach ogółem danego kraju, co świadczy o stopniu rozwoju tegoż sektora w nim. Na rysunku 3.11. przedstawiono procentowy udział aktywów islamskich na rynkach poszczególnych krajów. Można stwierdzić, że dominacja rynku przez wielkość islamskich aktywów finansowych nie musi być uzależniona od stopnia rozwoju gospodarczego danego kraju. Przykładem są Iran i Sudan, w których 100% aktywów rynku stanowią aktywa islamskie, podczas gdy w Arabii Saudyjskiej, która jest o wiele bardziej rozwinięta, aktywa islamskie stanowią o połowę punktów procentowych mniej.

Kraj	Udział aktywów islamskich w krajowych aktywach (%)	Rok
Iran	100%	2015
Sudan	100%	2015
Arabia Saudyjska	53%	2015
Kuwejt	45,20%	2015
Brunei	32%	2014
Bahrajn	29,30%	2015
Katar	25,80%	2015
ZEA	22%	2014
Malezja	21,60%	2011
Bangladesz	20%	2013
Jordania	12%	2011
Pakistan	10,40%	2015
Turcja	5,50%	2015
Egipt	4%	2011
Indonezja	3,70%	2015
Wielka Brytania	b.d.	2016



Rys. 3.11. Procentowy udział aktywów islamskich w aktywach całkowitych w poszczególnych krajach
 Źródło: (Kammer i inni, 2015; European Central Bank, 2013; Jeddah Economic Gateway, 2014-2015; Jeddah Economic Gateway, 2015; Krasicka i Nowak, 2012; General Council for Islamic Banks And Financial Institutions, 2105; EY, 2015; Grais, 2012; Hussain, Shahmoradi i Turk, 2015; Zawya, 2014)

Niestety w żadnym źródle nie udało się odszukać informacji, jaki procent aktywów ogółem stanowią aktywa islamskie w Wielkiej Brytanii. Prawdopodobnie przy tak dużym rynku finansowym nie przekraczają one 1%.

W tabeli 3.2 przedstawiono rozmiar islamskich aktywów finansowych w krajach, w których są one najbardziej rozwinięte. Dane zostały uporządkowane malejąco – od krajów, które posiadają największy kapitał islamski – do krajów, które posiadają go najmniej.

Tabela 3.2. Wielkość islamskich aktywów w poszczególnych krajach 2007–2016 (mld \$)

Kraj / Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Śred.
Iran	235	293	369	406	413	416	480	530	544	560	12,70
Arabia Saud.	92	128	161	177	205	215	270	339	371	401	20,95
Malezja	67	87	109	120	131	155	200	249	254	335	20,89
Z. Emir. Arab.	49	84	106	116	118	120	123	144	157	197	18,58
Kuwejt	63	68	85	94	95	103	105	107	115	121	8,12
Bahrajn	17	21	18	18	20	21	25	27	32	43	7,49
Katar	21	28	35	38	47	68	70	111	122	130	28,11
Wielka Bryt.	18	19	24	27	33	37	40	43	55	61	13,47
Turcja	16	18	22	25	35	41	43	69	80	81	24,41

Kraj / Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Śred.
Bangladesz	6	8	9	10	13	17	19	21	26	31	20
Sudan	5	7	9	10	11	14	15	16	21	24	18,68
Egipt	6	6	8	9	12	19	19	20	25	31	20,39
Pakistan	6	5	6	7	12	13	13	16	18	23	17,55
Jordania	3	5	6	6	11	13	13	15	17	19	27,98
Syria	2	3	5	5	5	4	4	4	4	4	43,57
Irak	---	4	5	5	9	12	12	13	23	25	24,44
Indonezja	3	3	4	5	9	22	25	49	51	66	56,06
Brunei	3	3	4	4	8	10	10	12	18	21	25,48
Inne kraje	27	32	51	57	170	331	327	200	210	120	49,25

Źródło: opracowanie na podstawie: (EDBIZ Consulting Limited, 2017)

W ostatniej kolumnie tabeli obliczono średnie roczne stopy wzrostu za lata 2007–2016. Dzięki nim można zaobserwować, że w każdym kraju odnotowano wzrost wartości aktywów islamskich. Największy wzrost odnotowały kolejno Indonezja (56,06%), Syria (43,57%) oraz Katar (28,11%), co należy zinterpretować jako znaczący rozwój sektora finansów islamskich w Azji Południowo-Wschodniej, co znajduje również poparcie w kolejnych pod względem wielkości – skumulowanego rocznego wskaźnika wzrostu w poszczególnych krajach.

W pozostałych krajach możemy zaobserwować bardzo dużą dynamikę (zmiana na poziomie 109%). Dla przykładu w Arabii Saudyjskiej wielkość ta wzrosła dwukrotnie na przestrzeni 5 lat, czyli w krótkim okresie. Podobnie w innych krajach (ostatni rząd tabeli) wzrosła w jeszcze szybszym tempie, tj. o ~50%. Z punktu widzenia celów niniejszej pracy niezwykle ważna jest obserwacja danych dla Wielkiej Brytanii, gdzie na tej samej przestrzeni czasowej kapitał ten wzrósł dwukrotnie, jednak nadal jego wielkość jest znacznie mniejsza niż w krajach GCC. Dla porównania w Wielkiej Brytanii jest mniej kapitału islamskiego o 13,47 razy w stosunku do lidera, tj. Iranu. Wynika to oczywiście z uwarunkowań kulturowych. Podczas gdy w krajach takich jak Iran islamskie bankowość i finanse są głównym nurtem, w Wielkiej Brytanii sektor ten jest nadal niszą.

W pozostałych krajach europejskich liczba aktywów islamskich jest tak mała, że kraje takie jak Francja, Niemcy, Włochy czy Luxemburg nie zostały wyszczególnione w tabeli, ale zostały ujęte w ramach kategorii „inne kraje”. Wynik ten może wydawać się bardzo wysoki (49,25%) jednak należy zauważyć, że kraje te dopiero w drugiej kolejności po Wielkiej Brytanii zdecydowały się na przyjęcie tego rodzaju instytucji. Podczas gdy pierwsze banki w Wielkiej Brytanii powstawały od roku 2004, w krajach takich jak Włochy czy Niemcy zjawisko to miało miejsce dopiero po 2010 r. Oznacza to, że przyrosty w tym okresie będą większe niż miało to miejsce w Wielkiej Brytanii. W szczególności w latach 2008–2010 można zauważyć, że wielkości ujęte w rzędzie „inne kraje” są dwa razy mniejsze niż w rzędzie „Wielka Brytania”. Dopiero po roku 2010 widać kilkukrotny przyrost.

Zaskakuje miejsce, które w tabeli zajął Iran, jak również różnica wielkości kapitału w porównaniu z Arabią Saudyjską, która zajmuje w tabeli drugie miejsce. Należy zwrócić uwagę,



że różnica w wielkości kapitału islamskiego pomiędzy Iranem a Arabią Saudyjską jest dwukrotna, co widać również na wcześniejszym rysunku 3.9, który ilustrował udział poszczególnych krajów w globalnych aktywach islamskich. Na przestrzeni lat 2007–2014 w Arabii Saudyjskiej odnotowano wzrost o 24%, podczas gdy w Iranie wyniósł on 6%. Natomiast w przypadku udziału w globalnych aktywach islamskich wynik dla Arabii Saudyjskiej to 18,75%, a dla Iranu 40,21%. Oznacza to, że w Iranie dynamika rozwoju finansów islamskich ustabilizowała się na przestrzeni lat, natomiast w Arabii Saudyjskiej jest to stosunkowo młoda dziedzina. Wynika to z faktu, że Iran zaimplementował finanse islamskie znacznie wcześniej niż Arabia Saudyjska. Porównanie sektora na podstawie tych krajów może być interesującym przyczynkiem do dalszych badań, przede wszystkim ze względu na zasadnicze różnice pomiędzy tymi krajami (jak stosunki z importerami ropy naftowej) oraz różnice pomiędzy odłamami islamu funkcjonującymi w tych dwóch krajach.

W związku z popularnością tematyki związanej z finansami islamskimi wielu naukowców oraz wiele instytucji stara się określić wielkość tego sektora, w związku z tym dane na ten temat są powszechnie dostępne, czego dowodem wcześniej zaprezentowane wykresy. Jednak należy zdawać sobie sprawę, że w tych badaniach oraz rejestrach są ujmowane jedynie te produkty bankowe, które są certyfikowane przez rady szariatu i mogą być zgodnie z prawem nazwane produktami islamskimi. Dzieje się tak, ponieważ działające instytucje takie jak instytuty finansów islamskich zbierają dane jedynie zarejestrowanych produktów. Istnieje również bardzo duża liczba produktów, które pretendują do spełniania zasad płynących z *Koranu*, jednak nie zostały nigdy certyfikowane ani nawet poddane próbie certyfikacji. Brak certyfikacji tych produktów jest wynikiem różnych sytuacji. Najczęściej instytucje nie zatrudniają profesjonalnych rad szariatu, ale same tworzą takie produkty, ponieważ zatrudnienie rady jest kosztowne albo specjaliści nie są dostępni na rynku pracy. Interesujące jest, że część tych nieformalnych aktywów wykazuje tendencję wzrostową (jak podaje źródło, osiągnęły 199,51 mld USD) równoległe z oficjalnie zarejestrowanymi produktami. Razem z gwałtownym wzrostem islamskich finansów i bankowości spodziewano się, że wielkość aktywów niezarejestrowanych spadnie, lecz tak się nie stało. Wynika to z faktu, że wiele zamożnych rodzin, głównie z rejonu GCC (ale i z krajów takich jak Pakistan czy Bangladesz), nie są do końca przekonane co do słuszności certyfikacji dokonywanej przez rady szariatu. Aby sektor mógł rozwijać się z jeszcze większym impetem, byłoby wskazane podjąć odpowiednie działania w celu wciągnięcia tej grupy klientów w sieć struktury finansów i bankowości. W ten sposób produkty te byłyby również rejestrowane, a co za tym idzie – badane (Edbiz Consulting, 2013).

Udział finansów islamskich w krajach europejskich jest niewielki w porównaniu z krajami członkowskimi GCC. Jest to spowodowane z pewnością faktem, że dominującą religią w Europie jest chrześcijaństwo, natomiast w krajach GCC – islam. Mimo wszystko możemy zaobserwować tendencję rosnącą, dotyczącą przede wszystkim Wielkiej Brytanii, która z racji swojego członkostwa w Unii Europejskiej stała się europejskim ośrodkiem finansów islamskich, skąd tego rodzaju usługi mogą być bez żadnych barier dystrybuowane na terenie całej Unii Europejskiej.

Ponadto głównymi powodami, dla których finanse islamskie zostały zaadoptowane przez rynek europejski są:

- stosunkowo duża i stale rosnąca liczba muzułmanów w krajach, w których te produkty rozwinęły się najbardziej,
- w dalszym ciągu rozwijający się przemysł naftowy w Zatoce Perskiej, który wymaga istnienia tego rodzaju banków oraz produktów stanowiących zaplecze dla transakcji,
- konkurencyjność produktów islamskich, która zachęca do inwestycji nie tylko muzułmanów.

Od momentu powstania finansów islamskich, a dokładniej mówiąc ich sformalizowania (1970), sektor ten zmienił się znacząco. Nastąpiła dywersyfikacja produktów i uczestników rynku oraz bardzo duża intensyfikacja transakcji międzynarodowych w tym sektorze. Jak zauważa Europejski Bank Centralny, ta domena finansów nie jest już alternatywą dla tradycyjnych produktów, ale stała się nieodłączną częścią globalnego systemu finansowego, w tym Unii Europejskiej (Edbiz Consulting, 2013).

3.3. Dostępność islamskich usług bankowych na rynkach europejskich

Na wcześniej przedstawionych rysunkach (3.3, 3.4 oraz 3.5) został zilustrowany rozwój finansów islamskich w trzech kategoriach: instytucje, produkty i rejon. W niniejszym podrozdziale zostanie zbadana dostępność tychże produktów, która może się przejawiać w liczbie islamskich instytucji finansowych w regionie oraz w różnorodności oferowanych produktów.

Usługi finansowe³² są obecnie świadczone przez bardzo wiele różnych rodzajów organizacji. Należą do nich między innymi: banki, firmy ubezpieczeniowe, emitenci kart kredytowych i płatniczych, przedsiębiorstwa obracające gotówką, firmy księgowość, firmy świadczące usługi konsumpcyjne, brokerzy giełdowi, fundusze inwestycyjne i niektóre podmioty sponsorowane przez rządy (Borodo, 2010).

Termin „usługa finansowa” ugruntował się w Stanach Zjednoczonych wraz z powstaniem ustawy Gramm-Leach-Bliley Act z roku 1990 (Gramm-Keach-Bliley Act), która zliberalizowała rynek finansowy w tym kraju. Warto wspomnieć, że akt ten pozwolił różnym przedsiębiorstwom działającym w USA w branży finansowej do wzajemnych fuzji, co zaowocowało powstaniem potężnych instytucji finansowych w późniejszym okresie.

Dynamiczne tempo rozwoju sektora usług finansowych pokazuje przykład Stanów Zjednoczonych. Według indeksu S&P500³³, jeszcze w 1947 r. tylko 10% firm (stanowiących część składową tego indeksu) prowadziło działalność pozarolniczą (Soltas, 2013). Od 2004 r. obserwujemy gwałtowny wzrost – już 20% spośród 500 przedsiębiorstw objętych tym indeksem to firmy w branży finansowej (ContraryInvestor.com, 2004).

Na potrzeby poniższych rozważań należy zauważyć, że produkty (usługi) finansowe dzielą się według różnych kryteriów. Do najważniejszych należą kryterium podmiotowe oraz

³² W niniejszej pracy termin „produkt finansowy” jest używany zamiennie z terminem „usługa finansowa”.

³³ W skład indeksu S&P500 wchodzi 500 firm o największej kapitalizacji, notowanych na New York Stock Exchange i NASDAQ. Więcej na temat indeksu: <http://eu.spindices.com/indices/equity/sp-500>.

kryterium klienta. Kryterium podmiotowe wyróżniają usługi instytucji kredytowych, usługi instytucji inwestycyjnych oraz usługi instytucji ubezpieczeniowych. Natomiast kryterium klienta wyróżniają usługi dla klienta indywidualnego oraz klienta instytucjonalnego (Flejterski, 1998).

W latach siedemdziesiątych rynek islamskich usług finansowych charakteryzował się dużym stopniem personalizacji. Oznacza to, że wiele produktów powstawało na specjalne potrzeby danych kontraktów. Dopiero w późniejszych latach pojawiły się produkty dostępne dla większego grona klientów.

W tabeli 3.3 został zilustrowany udział islamskich produktów w wybranych regionach świata w roku 2015. Należy zwrócić szczególną uwagę na ostatni rząd tabeli, który przedstawia procentowy udział tego segmentu produktów na rynku danego kraju. W odróżnieniu od wcześniej prezentowanych danych, w poniższej tabeli pokazano również wielkość populacji muzułmanów, natomiast podane wielkości kapitału dotyczą tylko sektora bankowego. Spośród zaprezentowanych w poniższej tabeli danych największą dostępność islamskich produktów można zaobserwować kolejno w Iranie (100%), Arabii Saudyjskiej (53%), Kuwejcie (45,20%) oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich (22%).

Tabela 3.3. Porównanie udziału islamskich produktów bankowych w wybranych krajach (2015)

	Ustanowione			Iran	Wzrastające			Niewykorzystane		
	Kuwejt	Arabia Saud.	Z. E. Arab.		Malezja	Pakistan	Turcja	Indonezja	Indie *2012	Chiny *2012
Populacja muzułmanów (mln)	2,4	21,6	7,08	75	19,9	178,6	74,3	220	162	22
Populacja jako % całości	70,7%	92,7%	75%	99,4%	66,1%	96,5%	98%	87%	13%	2%
PKB per capita (mln \$)	32,720	53,149	37,962	4,907	25,632	5,041	9,186	3,362	3,408	7,544
Aktywa islamskie (mln \$)	84,448	306,807	111,294	523	206,309	10,101	5,950	21,044	b.d.	b.d.
Aktywa islamskie jako % wszystkich aktywów	45,20%	53%	22% (2014)	100%	21,60% (2014)	10,40%	5,50%	3,70%	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (The Banker, 2015; A.T. Kearney, 2012)

Pomimo że w krajach tych (z wyjątkiem Iranu) muzułmanie to zdecydowana większość, udział produktów islamskich w rynku usług finansowanych nadal nie przekracza 50%. Jest to spowodowane faktem, że rynek islamskich usług finansowych jest rynkiem stosunkowo młodym i potrzeba jeszcze wielu lat, aby się w pełni rozwinął. Jednak Iran stanowi w tym przypadku interesujący wyjątek. Jego PKB *per capita* wynosi bardzo mało w stosunku do Arabii Saudyjskiej albo Kuwejtu, a jednak był w stanie wprowadzić jednolity rynek finansów islamskich. Jest to wynik bardzo precyzyjnej akcji rządu Iranu (1980), która miała za cel przekształcenie całego systemu finansowego na islamski (Giashi i Ashraf, 2011).

Pomimo dynamicznego rozwoju finansów islamskich na świecie, ich udział w rynkach europejskich jest stosunkowo mały w porównaniu z krajami GCC. Jest to naturalne zjawisko, choćby ze względów kulturowych. W krajach, w których oficjalną religią jest islam, tego rodzaju produkty będą w większym stopniu promowane, a nawet staną się pewnego dnia obligatoryjne.

W przypadku rynków europejskich należy zauważyć, że produkty islamskie są wprowadzane na rynek etapami, czyli – zanim pojawią się pełnoprawne islamskie instytucje finansowe – muszą powstać samodzielne jednostki biznesowe zajmujące się finansami islamskimi. Zgodnie z tym, w toku ewolucji systemu finansowego danego kraju lub sektora będą powstawały kolejno:

1. *Islamic window*, czyli okienko islamskie;
2. Islamic Financial Institution (IFI) – islamskie instytucje finansowe (pełnoprawne i niepełnoprawne);
3. Islamskie produkty dla klienta korporacyjnego;
4. Islamskie produkty dla klienta detalicznego.

Możliwe są pewne odstępstwa od tej kolejności, np. kiedy pełnoprawne (tzw. *full-fledged islamic bank*) banki islamskie zdecydują się na otwarcie oddziału zamorskiego w innym kraju i ubieganie się o status banku, krajowe instytucje będą mogły znacznie szybciej otworzyć okienka islamskie bez konieczności rejestrowania dodatkowej działalności, jednak pociąga to za sobą pewnego rodzaju ryzyko (takie jak kwestie certyfikowania produktów dystrybuowanych z okienek islamskich).

Pomimo ryzyka z tym związanego, zazwyczaj – przy pierwszym wejściu finansów islamskich (jako sektora lub nowego rodzaju usług) na rynek europejski – najpierw otwiera się tzw. okienko. Jest to departament konwencjonalnego banku, który oferuje wybrane islamskie usługi finansowe (Motaleb, 2008). Instytucje (zazwyczaj europejskie banki krajowe), które oferują produkty islamskie w ramach okienka islamskiego nie działają jako instytucje zgodnie z zasadami szariatu, dlatego *islamic windows* muszą stanowić wydzielone ze struktury organizacji strategiczne jednostki biznesowe, aby zaspokoić wymagania islamskiego prawa. Zgodnie z obowiązującymi zasadami w krajach islamskich, rada szariatu nie certyfikowałaby produktów oferowanych przez konwencjonalny bank. Jest tak, ponieważ niezwykle ważnym wymogiem rad szariatu dotyczącym *islamic window* jest wymóg, by kapitał, który pochodzi z produktów islamskich nie był skonsolidowany z kapitałem banku konwencjonalnego, do którego należy dane *islamic window*. Oczywiście istnieją odstępstwa od tej zasady, np. gdy część zmieszanych funduszy pochodzących z produktów konwencjonalnych jest przeznaczona na cele charytatywne (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2012). Koncepcja okienek islamskich została sformalizowana przez dwie instytucje, specjalizujące się w finansach islamskich: Islamic Financial Service Board (IFSB) oraz Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2012). Dokumentem uznawanym na całym świecie za zbiór najlepszych praktyk przy zakładaniu okienek islamskich jest wydany w 2010 r. przez AAOIFI Shari'a Standard (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 2012).

Zazwyczaj dopiero po pojawieniu się okienek islamskich na rynku powstają pełnoprawne islamskie instytucje finansowe (w literaturze anglojęzycznej: Islamic Financial Institutions – IFI).

Już w roku 2004 ponad 200 tego rodzaju podmiotów działało w 48 krajach na całym świecie, a ich połączony kapitał sięgnął 200 miliardów USD (El-Hawary, Grais i Iqbal, 2004).

W przypadku banku konwencjonalnego, który chce stworzyć pełnoprawny bank islamski, okienko lub fundusz, musi spełnić następujące zasady (Yaquby, 1999):

- zatrudnić wyspecjalizowaną radę nadzorczą, której zadaniem jest sprawowanie nadzoru nad wypełnianiem prawa szariatu w banku. Poza sprawowaniem nadzoru nad kwestiami wewnątrz banku, rada musi zatwierdzać wszystkie inwestycje, w które bank chce wejść,
- całkowita segregacja funduszy islamskich od konwencjonalnych,
- pełne przekonanie zarządu do islamskich założeń dotyczących sfery finansów,
- strzeżenie funduszy muzułmanów przed zaniedbaniem, naruszaniem zasad i oszustwem,
- spełnienie zasad wyznaczonych przez wcześniej wspomnianą Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI).

W związku z tym, że świat finansów islamskich nieustannie przeplata się z finansami konwencjonalnymi, choćby przy zakładaniu okienek islamskich, obserwuje się trzy formy współpracy finansów konwencjonalnych z islamskimi:

- pełnoprawna islamska instytucja finansowa (Islamic Financial Institution – IFI),
- konwencjonalny bank sprzedający niektóre produkty islamskie,
- konwencjonalny bank otwierający okienko islamskie (*islamic window*).

Pierwsza z form, pełnoprawna islamska instytucja finansowa, oferuje portfolia inwestycyjne, które są zatwierdzone przez rady szariatu, jednak przekazują je w zarządzanie zewnętrznemu agentowi, którego zadaniem jest dopilnowanie, aby portfolio spełniano wszelkie wytyczne danej IFI oraz rady szariatu. Praktyka ta jest dopuszczalna w przypadku, gdy menadżer portfolia przestrzega zasad islamu oraz posiada udokumentowane sukcesy. Drugim przykładem jest sytuacja, kiedy konwencjonalny bank sprzedaje i reklamuje islamskie produkty finansowe, które są stworzone przez IFI oraz zatwierdzone przez jej radę. Taka sytuacja również jest ściśle zdefiniowana przez szariat i wymaga od partnera pewnego doświadczenia w obrocie takimi produktami. Ostatnim, trzecim przykładem współpracy jest sytuacja, w której konwencjonalny bank otwiera okienko islamskie na terenie swoich lokali, sprzedaje produkt z nazwą „islamski” (na przykład fundusz) lub stworzy prywatny islamski bank czy też firmę. Takie sytuacje są ciągle przedmiotem dyskusji. Niektórzy praktycy i naukowcy twierdzą, że okienka islamskie nie powinny istnieć, ponieważ konwencjonalny bank sam w sobie nie spełnia zasad finansów islamskich, toteż założona przez niego instytucja, która jest od niego zależna, również nie może ich spełniać.

Praktycznie wszystkie opisane formy występują w Europie, co można sprawdzić w tabeli 3.5, która stanowi spis wszystkich islamskich instytucji finansowych w Europie, które istniały w roku 2004. Zdecydowana większość islamskich instytucji finansowych w Europie to różnego rodzaju banki, zarówno pełnoprawne, jak i niepełnoprawne, natomiast islamskie okienka należą do rzadkości. Jest tak głównie dlatego, że banki konwencjonalne nie są zainteresowane

rozwijaniem tego rodzaju działalności. Z kolei inwestorzy z krajów GCC wybierają najczęściej formę ekspansji spółki całkowicie zależną, funkcjonującą jako banki islamskie.

Pomijając spory pomiędzy ekspertami dotyczącymi okienek islamskich, niezaprzeczalnie trzeba uznać, że na terenie Unii Europejskiej te okienka współistnieją z innymi instytucjami specjalizującymi się w finansach islamskich. Jak się okazało, zakup islamskich produktów finansowych w Unii Europejskiej nie jest trudny. W tabeli 3.4 zebrano podstawowe dane o instytucjach islamskich, które powstały na terenie Unii Europejskiej. Ostatnia kolumna tabeli to data powstania instytucji, która odnosi się niekiedy do instytucji macierzystej, a nie do oddziału w Europie, ponieważ banki oraz instytucje nie podały daty powstania oddziału zagranicznego. Takie daty zostały oznaczone symbolem „*”. Tabela przedstawia również te oddziały, które zostały zlikwidowane (np. Rosja), co stanowi również istotną informację odnośnie do niniejszej pracy. Tabela celowo została przedstawiona w wersji niesyntetycznej (nieskonsolidowanej), aby odbiorca spostrzegł, jak szerokie jest spektrum usług.

Tabela 3.4. Lista Islamskich instytucji finansowych w Europie (2014)

Kraj	Nazwa instytucji	Kod kraju pochodzenia	Rodzaj instytucji i kraj pochodzenia	Oferowane usługi	Data powstania
Bośnia i Hercegowina	Bosna Bank International	BA	Bank islamski (komercyjny/handlowy)	Wszystkie korporacyjne i detaliczne	2000
Cypr	Cyprus Islamic (Offshore) Bank Ltd.	CY	Instytucja finansowa	b.d.	b.d.
	Faisal Islamic Bank Of Kibris	CY	Bank komercyjny/handlowy	Wszystkie korporacyjne i detaliczne	1983
	Blom Bank S.A.L.	LB	Bank komercyjny/handlowy	Depozyty, fundusze kapitałowe	1951
Dania	Islamic Bank International of Denmark	DK	Bank komercyjny/handlowy (Zlikwidowany)	b.d.	1982
	Amanah Denmark	DK	Bank specjalny	Kredyty hipoteczne	b.d.
Francja	Chaabi Harmonis	FR	Bank komercyjny/handlowy – okienko islamskie	Wszystkie korporacyjne i detaliczne	1972
	ABC International Bank plc	BHR	Bank komercyjny – okienko islamskie	Produkty skarbowe, rynki kapitałowe, Forfaiting	1980*
Niemcy	Kuveyt Turk Germany Financial Services	TR	Fundusz powierniczy oraz	Korporacyjne oraz inwestycyjne (fundusze)	2010
	FWU AG (Takaful globally)	DE	Towarzystwo funduszy inwestycyjnych	Takaful, ubezpieczenia na życie, inwestycje i zarządzanie inwestycjami	1989
	Munich Re (Retakaful, Center of Competence)	DE	Firma ubezpieczeniowa, reasekurator	Reasekuracja	2007

Kraj	Nazwa instytucji	Kod kraju pochodzenia	Rodzaj instytucji i kraj pochodzenia	Oferowane usługi	Data powstania
	ABC International Bank plc	BHR	Bank komercyjny – okienko islamskie	Produkty skarbowe, rynki kapitałowe, Forfaiting	1980
Lichtenstein	Arinco Arab Investment Company, Vaduz	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
	Islamic Banking System Finance S.A. Vaduz	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Luksemburg	Faisal Finance (Luxembourg) S.A.	BHR	b.d.	b.d.	b.d.
	Faisal Holding, Luxembourg	BHR	b.d.	b.d.	b.d.
	Islamic Finance House Universal Holding S.A.	b.d.	b.d.	b.d.	1978
	Solidarity Takafol S.A.	BHR	Towarzystwo ubezpieczeniowe	Ubezpieczenia indywidualne oraz korporacyjne	1983
Rosja	ICB Badr-Forte Bank	KZ	Bank islamski (zlikwidowany)	Konsulting, pośrednictwo bankowe, wymiana walut, finansowanie handle, obrót papierami wartościowymi	1991–2014
	ABC International Bank plc	BHR	Instytucja finansowa (biuro reprezentacyjne banku)	Produkty skarbowe, rynki kapitałowe, Forfaiting	1980*
Szwajcaria	Shariah Investment Services, PIG, Geneva	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
	Islamic Investment Company Ltd, Geneva	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
	Safa Investment Services	SAU	Instytucja finansowa	Zarządzanie aktywami	2012
	Dar Al-Maal Al Islami Trust	SAU	Fundusz powierniczy	Zarządzanie funduszami, inne usługi finansowe, <i>takaful</i> , <i>Re-takaful</i>	1981
	Faisal Private Bureau	BHR	Instytucja finansowa (niegdyś bank)	Konsulting, zarządzanie aktywami	1980
	Bank J. Safra Sarasin	CH	Bankowość prywatna – okienko islamskie	Bankowość prywatna: fundusze inwestycyjne, produkty strukturyzowane, fundusz emerytalny	2013
Szwecja	ABC International Bank plc	BHR	Instytucja finansowa (biuro reprezentacyjne banku)	Finansowanie handlu, bankowość komercyjna, finansowanie projektów inwestycyjnych i finansowanie strukturyzowane,	1980*

Kraj	Nazwa instytucji	Kod kraju pochodzenia	Rodzaj instytucji i kraj pochodzenia	Oferowane usługi	Data powstania
				produkty skarbowe oraz zarządzanie aktywami	
Turcja	Al Baraka Turk	BHR	Bank spółdzielczy	Fundusze emerytalne, polisy ubezpieczeniowe, zarządzanie inwestycjami, bankowość inwestycyjna	1984
	Bank Asya	TR	Bank komercyjny/handlowy	Bankowość detaliczna, kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw, bankowość korporacyjna	1996
	Kuweyt Turk	KW	Bank	Wszystkie produkty w zakresie bankowości prywatnej i korporacyjnej	1989
	Turkiye Finans	TR	Bank komercyjny/handlowy	Głównie produkty dla małych i średnich przedsiębiorstw	2005
Wielka Brytania	ABC International Bank plc	BHR	Instytucja finansowa (biuro reprezentacyjne banku)	Bankowość handlowa i korporacyjna, finansowanie handlu	1980*
	Ahli United Bank (UK) plc	KW	Bank islamski	Bankowość detaliczna, bankowość prywatna i zarządzanie aktywami, bankowość korporacyjna i skarb	1966
	Al-Barakah International Bank UK	BHR	Bank islamski (niepełnoprawny)	Usługi skarbowe, produkty inwestycyjne, bankowość komercyjna, bankowość detaliczna	1997
	Albaraka Investment Co. Ltd	BHR	Bank islamski (niepełnoprawny)	Depozyty, produkty inwestycyjne, bankowość detaliczna i korporacyjna, usługi skarbowe	1982-1900
	Al Rajhi Company for Islamic Investment Ltd	SAU	Instytucja finansowa - biuro reprezentacyjne	Pośrednictwo na rzecz centrali banku, która znajduje się w Arabii Saudyjskiej	1999
	Islamic Finance House Public Ltd Co.	b.d.	b.d.	b.d.	
	Bank of London & The Middle East	KW	Bank Islamski	Zarządzanie aktywami, bankowość korporacyjna, rynki akcji islamskich, usługi skarbowe, rachunki	2006
	European Islamic Investment Bank plc	b.d.	Bank inwestycyjny	Zarządzanie aktywami, usługi skarbowe, finansowanie handlu, rozliczenia transgraniczne	2005
	Gatehouse Bank plc	KW	Bank islamski	Inwestycje budowlane, usługi skarbowe, doradztwo shariah, zarządzanie aktywami, finansowanie nieruchomości, produkty strukturyzowane	2008
	Islamic Bank of Britain plc	QA	Bank islamski	Produkty detaliczne	2004

Kraj	Nazwa instytucji	Kod kraju pochodzenia	Rodzaj instytucji i kraj pochodzenia	Oferowane usługi	Data powstania
	Lloyds TBS	UK	Bank komercyjny/handlowy – okienko islamskie	Bankowość detaliczna, korporacyjna i prywatna, ubezpieczenia, obligacje <i>sukuk</i>	1995
	QIB UK	QA	Fundusze oraz bank islamski	Finansowanie nieruchomości, finansowanie handle, usługi skarbowe	2003
Włochy	ABC International Bank plc	BHR	Instytucja finansowa (biuro reprezentacyjne banku)	Finansowanie handlu, bankowość komercyjna, finansowanie projektów inwestycyjnych i finansowanie strukturyzowane, produkty skarbowe oraz zarządzanie aktywami	1980*

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Worldbank, 2014; Ariff, 1988; International Business Publications, 2010)

Analizując tabelę 3.4, można wysnuć pewne wnioski. Prawie wszystkie kraje wymienione w tabeli są krajami wysoko rozwiniętymi. Oznacza to, że ich sytuacja gospodarcza sprzyja ekspansji nowych usług bankowych, czyli instytucje takie jak banki lub okienka islamskie nie mają trudności z pozyskaniem odpowiedniej grupy klientów. Wśród państw przedstawionych w tabeli nie ma krajów rozwijających się takich jak Polska, Białoruś, Ukraina i inne. Kraje przedstawione w tabeli stanowią również dobrą platformę dla handlu międzynarodowego, który z kolei potrzebuje odpowiedniego zaplecza – w szczególności, jeżeli mamy na myśli handel z państwami GCC, które chcą korzystać z bankowości islamskiej. Żaden europejski kraj zakwalifikowany jako rozwijający się nie występuje na powyższej liście.

Pośród krajów przedstawionych w tabeli 3.4 znalazły się również te, w których liczba muzułmanów jest dużo niższa niż na przykład w Niemczech, Wielkiej Brytanii czy Francji, a pomimo tego posiadają relatywnie dużą liczbę islamskich instytucji (jak na europejskie realia). Do krajów takich można zaliczyć na przykład Włochy, Szwajcarię oraz Luksemburg. W przypadku tych krajów, a w szczególności Szwajcarii i Luksemburga, to nie liczba muzułmanów stanowiących mniejszość, ale międzynarodowy status ich centrów finansowych oraz ekonomia zadecydowały o istnieniu islamskich instytucji finansowych. Kolejnym czynnikiem, który może mieć wpływ na powstawanie islamskich instytucji finansowych w krajach, w których nie ma znaczącej mniejszości muzułmańskiej, mogą być bliskie relacje handlowe z krajami GCC.

W prawie wszystkich wyszczególnionych w tabeli 3.4 instytucjach akcjonariuszami większościowymi są instytucje pochodzące z Bliskiego Wschodu. Pokazano to w trzeciej kolumnie w tej samej tabeli, gdzie ujęto kraj, w którym jest główna siedziba większościowego akcjonariusza. Widać, że największy udział w europejskim rynku islamskich finansów i bankowości ma Bahrajn, Arabia Saudyjska oraz Kuwejt. Oznacza to, że jedynie nieliczne banki islamskie w Europie są bankami z kapitałem pochodzącym z danego kraju w Europie. Jako przykład można podać Lloyd TBS w Wielkiej Brytanii oraz dwa banki islamskie w Danii. Bahrajn

i Kuwejt były niegdyś koloniami Wielkiej Brytanii, co może wyjaśniać bliskie relacje tych państw obecnie.

Zakres rodzajów tych instytucji oraz rodzajów oferowanych produktów niezwykle duży. Można stwierdzić, że instytucje te razem oferują pełen zakres produktów finansowych. Są to pełnoprawne banki islamskie, biura reprezentacyjne, firmy świadczące usługi doradcze oraz inne. Najwięcej pełnoprawnych banków islamskich możemy zauważyć w Wielkiej Brytanii, która stworzyła najkorzystniejsze warunki dla rozwoju tej gałęzi finansów w Europie.

Podsumowując niniejszy podrozdział, należy podkreślić, że produkty islamskie w Europie są dostępne w krajach wysoko rozwiniętych, w których występuje znaczna mniejszość muzułmańska, a kraje te posiadają stosunki handlowe z krajami GCC. Rynek ten ukształtował się dzięki dużemu popytowi generowanemu przez handel międzynarodowy oraz mniejszości.

Obecnie dostępność islamskich usług finansowych i tego rodzaju usług jest rozwinięta na bardzo wysokim poziomie w Wielkiej Brytanii, gdzie istnieje pięć pełnoprawnych banków islamskich, co jest korzystne dla dwóch grup klientów: detalicznych i korporacyjnych. Niestety spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej tylko Wielka Brytania posiada pełnoprawne banki islamskie, natomiast w pozostałych krajach występują jedynie IFI, które nie zostały zarejestrowane jako banki w świetle przepisów obowiązujących w danym kraju. Pomimo tego służą one jako kanały dystrybucji różnego rodzaju usług finansowych, w szczególności dla klientów korporacyjnych. Należy wziąć pod uwagę również członkostwo Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej³⁴, co oznacza, że usługi świadczone przez pięć pełnoprawnych banków znajdujących się w Wielkiej Brytanii mogą być swobodnie dystrybuowane we wszystkich krajach członkowskich EU. Oznacza to, że z pewnego punktu widzenia dostęp do tego rodzaju usług jest pozytywny, biorąc pod uwagę mały rozmiar tego segmentu rynku.

Interesujące ujęcie danych zaproponowano w tabeli 3.5, na której w przejrzysty sposób zilustrowano dostępność usług islamskich dla muzułmanów w wybranych krajach. W dwóch ostatnich kolumnach tabeli umieszczono wartości dwóch wskaźników nasycenia danego rynku usługami islamskimi:

- Liczba IFI / Populacja całego kraju;
- Liczba IFI / Populacja muzułmanów.

Pierwszy wskaźnik określa dostępność islamskich instytucji finansowych dla wszystkich mieszkańców, podczas gdy drugi wskaźnik dla węższej grupy docelowej jaką są muzułmanie.

W komórkach, gdzie znajdują się wartości wstawiono niebieskie paski (wykresy), za pomocą których zilustrowano stopień nasycenia (dostępności) usług islamskich względem pozostałych krajów. Im więcej pola komórki zakrywa niebieski pasek, tym większe nasycenie rynku usługami islamskimi.

³⁴ Aktualnie toczy się procedura wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, która została zapoczątkowana przez referendum w czerwcu 2016 roku

Tabela 3.5. Liczba islamskich instytucji finansowych w stosunku do populacji muzułmanów da wybranych krajach 2012

Kraj	Całkowita liczba IFI	Populacja (mln)	Populacja muzułmańska (mln)	Udział populacji muzułmanów	PKB na mieszkańca	Liczba IFI / Populacja	Liczba IFI / Populacja muzułmanów
Niemcy	3	82	4,1	5%	32 800	0,0366	0,7317
Francja	4	65	4,7	7,50%	31 200	0,0615	0,8511
Wielka Brytania	13	63,7	2,9	4,60%	29 400	0,2041	4,4828
Bośnia i Hercegowina	1	3,8	1,7	45%	9 356	0,2632	0,5882
Iran	54	75	74,8	99,7	13 300	0,7200	0,7219
Arabia Saudyjska	99	27	25,5	97,10%	26 200	3,6667	3,8824
Zjednoczone Emiraty Ar.	73	7,5	3,6	76%	29 900	9,7333	20,2778

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Thomson Reuters Zawya, 2015)

Spośród uwzględnionych w tabeli krajów, najwyższy współczynnik dostępności usług islamskich spośród krajów Europejskich posiada Wielka Brytania, pomimo faktu, że w Bośni i Hercegowinie jest muzułmanów 46% całej populacji a w Wielkiej Brytanii zaledwie 4,60%. Świadczy to o bardzo wysokiej dostępności islamskich usług finansowych w Wielkiej Brytanii na tle innych krajów europejskich.

Oczywisty ale interesujący wynik został odnotowany dla Arabii Saudyjskiej oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich, dla których nasycenie IFI dla populacji jest zdecydowanie większe niż dla pozostałych krajów. Mniejsze nasycenie instytucjami w Arabii Saudyjskiej w porównaniu do Zjednoczonych Emiratów arabskich jest uzasadnione mniejszym stopniem rozwoju rynku usług finansowych w Arabii Saudyjskiej niż w Zjednoczonych Emiratach, które aspirują do rangi międzynarodowego centrum finansowego w Dubaju.

3.4. Rola klientów islamskich na europejskim rynku finansowym

Do grupy klientów islamskich możemy zaliczyć nie tylko klientów indywidualnych (stanowiących mniejszości narodowe i wyznaniowe w Unii Europejskiej), ale również klientów korporacyjnych, którzy szanując swoją kulturę oraz szariat podejmują się tylko takich transakcji, które są zgodne z zasadami narzuconymi przez szariat. Warto odwołać się tutaj do rozdziału 3.1, w którym opisano, w jaki sposób korporacje przyczyniły się do pojawienia się finansów islamskich w Europie.

Przed opisaniem funkcji klienta korporacyjnego, warto przyrzeć się roli, jaką odgrywają klienci indywidualni. Klientami indywidualnymi są głównie osoby prywatne, chcące skorzystać z różnego rodzaju finansowania przez banki islamskie. Do takich produktów należą na przykład depozyty (czyli rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe), kredyty, finansowanie nieruchomości, ubezpieczenia i inne. Grupa ta korzysta głównie z produktów finansowych opartych na kontraktach takich jak *murabaha* czy *ijarah* (opisanych w drugim rozdziale niniejszej pracy).

W roku 2007 Unię Europejską zamieszkiwało blisko 16 milionów muzułmanów, co stanowiło wówczas 3,2% populacji (Przymies, 2005). W tabeli 3.6 przedstawiono przekrój ludności muzułmańskiej w Europie. Dane zostały uporządkowane malejąco ze względu na

wielkość tej populacji. W tabeli zacieniowano te kraje, w których występuje znaczna liczba islamskich instytucji finansowych.

Tabela 3.6. Procent ludności muzułmańskiej w krajach kontynentu europejskiego

KRAJ	2005		2016		ZMIANA POPULACJI 2016 - 2006 (p.p.)
	POPULACJA	% MUZUŁMANÓW	POPULACJA	% MUZUŁMANÓW	
Kosowo	1,8	89,60%	1,8	90,00%	0,40
Albania	3,6	70,00%	2,9	79,90%	9,90
Bośnia and Hercegowina	4,6	40,00%	3,5	60,06%	20,06
Macedonia	2	33,30%	2,1	34,90%	1,60
Cypr	1	18,00%	1,17	b.d.	b.d.
Czarnogóra	0,6	17,70%	0,6	18,50%	0,80
Bułgaria	7,2	12,20%	7,1	13,40%	1,20
Francja	64,4	7,00%	64,6	9,60%	2,60
Holandia	16,7	5,80%	17	5,50%	-0,30
Szwajcaria	7,6	4,30%	8,4	5,70%	1,40
Austria	8,2	4,20%	8,8	7,00%	2,80
Gibraltar	28,796	4,00%	34,4	b.d.	b.d.
Niemcy	82,3	3,70%	82,6	5,00%	1,30
Serbia	7,3	3,20%	7,1	3,20%	0,00
Belgia	10,4	3,00%	11,3	6,00%	3,00
Luksemburg	0,5	3,00%	0,6	2,60%	-0,40
Wielka Brytania	61,1	2,70%	65,6	4,60%	1,90
Słowenia	2	2,40%	2,1	2,40%	0,00
Dania	5,5	2,00%	5,7	4,10%	2,10
Szwecja	9	2,00%	9,9	4,90%	2,90
Norwegia	4,6	1,80%	5,2	3,00%	1,20
Chorwacja	4,4	1,30%	4,2	3,00%	1,70
Grecja	10,7	1,39%	10,8	4,70%	3,31
Hiszpania	40,5	1,00%	43,3	2,30%	1,30
Ukraina	45,7	1,00%	42,7	1,00%	0,00
Rumunia	22,2	0,90%	19,8	0,30%	-0,60
Irlandia	4,2	0,50%	4,7	0,50%	0,00
Mołdawia	4,3	0,50%	3,6	0,50%	0,00
Polska	38,4	0,30%	38,4	0,13%	-0,17
Finlandia	5,2	0,20%	5,5	0,80%	0,60
Węgry	9,9	0,20%	9,8	0,20%	0,00
Włochy	58,1	2,00%	60,6	2,60%	0,60
Czechy	10,2	0,10%	10,6	0,50%	0,40
Estonia	1,2	0,10%	1,3	0,70%	0,60
Litwa	3,5	0,10%	2,9	0,1 %	b.d.
Portugalia	10,7	0,10%	10,3	0,6 %	b.d.
Białoruś	9,6	<0,1	9,5	0,5 %	b.d.

KRAJ	2005		2016		ZMIANA POPULACJI 2016 - 2006 (p.p.)
	POPULACJA	% MUZUŁMANÓW	POPULACJA	% MUZUŁMANÓW	
Islandia	0,3	<0,1	0,3	0,2 %	b.d.
Łotwa	2,2	<0,1	2	0,45 %	b.d.
Słowacja	5,4	<0,1	5,4	0,1 %	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Przymies, 2005; Muslim Population in the World, 2016)

Jak można zauważyć pierwsze pięć miejsc w powyższej tabeli zajmują kraje takie jak Bułgaria, Francja, Holandia, Szwajcaria oraz Austria. Można by przypuszczać, że rynek finansów islamskich będzie najlepiej rozwinięty tam, gdzie występuje największa mniejszość muzułmańska. Jednak czołową pozycję w zakresie rozwoju finansów islamskich zajmują na tej liście: Francja, Niemcy, Luksemburg, Wielka Brytania, Irlandia i Włochy (zaznaczone szarym kolorem). Natomiast kształt sektora finansów islamskich w każdym z nich jest zupełnie inny, co zostało uwarunkowane czynnikami otoczenia. W wymienionych krajach mniejszość muzułmańska jest stosunkowo mała, jednak w porównaniu do innych krajów (np. Węgry, Szwecja czy Słowacja) liczba ta się wyróżnia. Można w związku z powyższym stwierdzić, że z pewnością liczba muzułmanów zamieszkujących w danym kraju ma wpływ na powstawanie IFI oraz dostępności produktów. W każdym kraju, w którym powstały IFI, występowała wyróżniająca się na tle europejskim mniejszość muzułmańska. Przykładem spoza Unii Europejskiej, ale nadal w Europie, jest Bośnia i Hercegowina, gdzie przy 60% ludności muzułmańskiej istnieje jeden pełnoprawny bank islamski. Natomiast w krajach, w których ten procent jest mniejszy niż 2%, IFI praktycznie nie występują. Poza liczbą ludności muzułmańskiej z pewnością duże znaczenie ma status gospodarczy danego kraju. Dla przykładu Kosowo i Albania, w których ludność muzułmańska to ponad 80-90%, nie mają żadnego IFI. Oznacza to, że nie tylko liczba ludności muzułmańskiej jest ważna, ale również poziom rozwoju gospodarki danego kraju.

Niemcy są interesującym przykładem, pokazującym różnice pomiędzy grupą klientów indywidualnych i korporacyjnych. W przypadku tego kraju, pomimo stosunkowo dużej liczby ludności muzułmańskiej (5%), inna grupa klientów zdeteminowała powstanie islamskich produktów bankowych. Otóż już w 2004 r. w landzie Saksonia-Anhalt dokonano emisji pierwszych w Niemczech islamskich obligacji (*sukuk*). Była to *de facto* obligacja municypalna, jednak wyemitowana przez spółkę celową należącą do landu Saksonia-Anhalt. Obligacje te zostały całkowicie sprzedane, natomiast 60% emisji poszła w ręce inwestorów z Bahrajnu oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Pozostałe 40% zakupili inwestorzy z Europy – głównie z Francji oraz Niemiec. Obligacja została całkowicie spłacona w roku 2009. W przypadku tej emisji ważną rolę odegrali klienci instytucjonalni z Bahrajnu oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Funkcja instytucjonalnego klienta islamskiego w Niemczech jest znaczna. Rozwój islamskich finansów i bankowości w Niemczech determinują trzy aspekty (Bank Negara Malaysia, 2016):

1. 4,1 mln populacji muzułmanów – w porównaniu do 3,5 mln we Francji i 2,9 mln w Wielkiej Brytanii (poza tym Niemcy są największą pod względem PKB gospodarką w Europie).

2. Korzyści płynące dla niemieckich eksporterów, którzy mogą użyć swoich instytucji oferujących produkty islamskie finansujące inwestycje jako alternatywne źródło finansowania.
3. Islamskie produkty finansowe pomagają zacieśnić handel z takimi krajami jak Turcja, która powoli rozpowszechnia finanse islamskie na terenie swojego kraju oraz, jak było w przypadku emisji *sukuk* – pomoże nawiązać stosunki gospodarcze w krajami GCC.

We Włoszech mniejszość islamska to tylko nieco ponad 0,2% społeczeństwa, ale – pomimo znikomej populacji muzułmanów – jest przynajmniej jedna IFI. Jak podaje Raport Europejskiego Banku Centralnego, detaliczne depozyty mniejszości muzułmańskiej we Włoszech mogą sięgnąć nawet 5,8 mld USD i generować zysk 218,6 mln USD do roku 2015 (European Central Bank, 2013). Oznacza to, że na pewno istnieje we Włoszech nisza rynkowa dla tego rodzaju produktów. Natomiast, jeśli przyjrzeć się sektorowi hurtowemu finansów, to jest tam duża liczba instytucji, które są bardzo aktywne na islamskich rynkach kapitałowych poprzez zagraniczne oferty oraz zagraniczne oddziały lub spółki zależne, będące całkowicie ich własnością. Włoskie banki współpracują ponadto z krajami będącymi członkami Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council, GCC), do których zalicza się Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Istnieje wiele bilateralnych umów, które wiążą Włochy z instytucjami GCC, które z powodzeniem wprowadzają islamskie produkty ubezpieczeniowe dla grup pracowników. Pomimo braku znacznej liczby IFI we Włoszech, dzięki klientom zza granicy zostały nawiązane bardzo korzystne relacje handlowe z krajami GCC. W tym przypadku główną rolę w potencjalnym rozwoju islamskich finansów i bankowości odgrywają zagraniczni klienci instytucjonalni.

Ważnym aspektem jest również dynamika zmian wielkości populacji. Ostatnia kolumna tabeli przedstawia o ile punktów procentowym wzrosła lub spadła wielkość populacji muzułmanów w danym kraju. Spośród wszystkich krajów przedstawionych w powyższej tabeli, jedynie Luksemburg, Polska oraz Rumunia odnotowały spadek liczby muzułmanów od 2005 do 2016 roku. Natomiast największy wzrost ich liczby w tymże okresie zaobserwowano w następujących krajach:

– Bośnia and Hercegowina	20,06%
– Albania	9,90%
– Grecja	3,31%

Natomiast wśród krajów Europy Zachodniej, ranking otwiera Belgia a zamyka Wielka Brytania:

– Belgia	3%
– Szwecja	2,90%
– Austria	2,80%
– Francja	2,60%
– Dania	2,10%
– Wielka Brytania	1,90%



Rola klientów islamskich, w takim samym stopniu detalicznych i korporacyjnych, jest bardzo duża na rynkach Unii Europejskiej. To właśnie dzięki nim kraje takie jak Wielka Brytania i Niemcy stały się europejskimi centrami finansów islamskich. Można również stwierdzić, że klienci islamscy są głównym i najważniejszym ze wszystkich czynnikami dalszej ekspansji finansów islamskich na rynki europejskie. W związku z ciągle trwającym odrodzeniem islamu, w kolejnych latach nastąpi jeszcze większy ich rozwój.

3.5. Zmiany w regulacjach prawnych a możliwość wdrażania islamskich bankowości i finansów w krajach Europy z wyjątkiem MFC Londyn

Wielu ekspertów i naukowców zajmujących się islamskimi finansami i bankowością uważa, że system prawny danego kraju może mieć istotny wpływ na ich rozwój. Rihab Grassa i Kaouthar Gazdar w artykule zatytułowanym *Law and Islamic finance: How legal origins affect Islamic finance development?* opublikowali wyniki swoich badań dotyczących powyższej relacji. Wśród 30 krajów, które były poddane analizie, znalazły się między innymi kraje GCC, natomiast z Europy jedynie Wielka Brytania (Grassa i Gazdar, 2014).

Również kraje arabskie musiały dostosować swoją legislację, aby umożliwić swobodny rozwój islamskich bankowości i finansów. Do dziś (oczywiście poza Iranem i Sudanem) niekwestionowanym w skali światowej liderem w dziedzinie dostosowania prawa do finansów islamskich jest i będzie przez wiele lat Malezja. Już w 1975 r. uchwalono tam Islamic Development Bank Act (Ustawa o rozwoju bankowości islamskiej) (Act 153, Islamic Development Bank Act 1975, 1975), a następnie w 1983 r. wprowadzono Islamic Banking Act (Ustawa o Bankowości Islamskiej). Ustawa ta w bardzo precyzyjny sposób określała aspekty takie jak: licencjonowanie banków islamskich, wymagania kapitałowe i obowiązki banków, własność i kontrolę, zarządzanie bankiem, restrykcje dotyczące dywidend oraz pożyczek, interakcje z podobnymi podmiotami z zagranicy, nadzór nad bankami islamskimi i pozostałe ustalenia (Act 276, Islamic Banking Act, 1983). Do podobnej legislacji doszło w Iranie, kiedy po rewolucji w 1979 r. rząd podjął się transformacji sektora bankowego na islamski. Przepisy prawne reformujące system bankowy weszły tam w życie w 1983 r. W przeciwieństwie do większości krajów z rejonu Bliskiego Wschodu, które dopuszczają istnienie banków konwencjonalnych, Iran dopuścił istnienie jedynie pełnoprawnych banków islamskich. Dlatego, analizując wykresy ilustrujące wielkość kapitału islamskiego lub procent islamskich instytucji finansowych, Iran będzie zawsze na pierwszym miejscu. W pozostałych krajach Bliskiego Wschodu funkcjonuje w większym lub mniejszym stopniu mieszanka banków islamskich z konwencjonalnymi, a nawet istnieją banki konwencjonalne, w których funkcjonują opisane już wcześniej okienka islamskie. Kraje można podzielić ze względu na powszechność finansów islamskich na cztery kategorie:

- finanse islamskie są głównym nurtem (np. Malezja, Iran, Królestwo Arabii Saudyjskiej),
- ich obecność jest niszowa (Egipt, Jordania, Syria, Ameryka Południowa),
- banki współdziałają z organami regulacyjnymi (USA, Indie),
- na etapie eksploracji (Bułgaria, Somalia).

Rządy krajów członkowskich Unii Europejskiej zauważyły, że rozwijający się sektor finansów islamskich może przynieść wymierne korzyści dla gospodarki krajowej. Wśród tych korzyści znajdują się potencjalne inwestycje bezpośrednie i portfelowe oraz zaspokojenie potrzeb muzułmańskich konsumentów. W związku z powyższym w poszczególnych krajach podjęto działania legislacyjne, mające na celu ułatwienie wprowadzania nowego rodzaju produktów finansowych na własne rynki. Działania te miały służyć nie tylko przyciągnięciu inwestycji i stworzeniu dostępu do tego rodzaju produktów dla mniejszości muzułmańskich w Wielkiej Brytanii, ale również otwarciu rynków dla inwestorów z Bliskiego Wschodu, za którymi stoi ogromny kapitał pochodzący z przemysłu wydobywczego. Jak wspomniano już w niniejszej pracy, muzułmańscy inwestorzy z krajów GCC przy doborze partnerów będą się kierować dostępnością produktów zgodnych z szariatem.

Niektóre kraje europejskie zdecydowały się na zmiany w swoich systemach prawnych oraz przeprowadzenie programów, których celem było wyrównanie szans islamskich kontraktów z konwencjonalnymi, a także ich popularyzacja. Do krajów tych należały omówione w dalszej części tego rozdziału Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy, Irlandia oraz Luksemburg.

Wielka Brytania w 2003 r. rozpoczęła poważne zmiany w swoim prawie finansowym. Niemcy dokonały mniejszych zmian w roku 2012, aby umożliwić transakcje zagraniczne z Bliskim Wschodem. Natomiast Francja w 2008 r. dokonała szeregu zmian w swoim ustawodawstwie oraz w przepisach dotyczących regulatorów. W związku z tym, że Wielka Brytania, a uściślając MCF Londyn stał się niewątpliwie największym europejskim, a w niektórych kwestiach nawet światowym centrum dla finansów islamskich, zmiany te zostały przedstawione w ramach rozdziału 4: „Kierunku Ekspansji i Rzowju Islamskich Produktów w Centrach Finansowych”.

Francja jest krajem o jednej z największych populacji muzułmanów w Europie. Już w 2007 r. nastąpiły małe zmiany, które miały za zadanie ułatwić finansom islamskim rozwój w tym kraju. Przykładem takiej zmiany była dyrektywa opublikowana przez francuskiego regulatora Autorité des marchés financiers (AMF) w 2007 r., która potwierdzała, że finansowe produkty oparte na *mudarabah* są dopuszczone do obrotu we Francji. Kolejnym krokiem tej samej instytucji było ułatwienie procesu certyfikacji funduszy islamskich przez firmy zarządzające aktywami poprzez zezwolenie na dystrybucję części zysku na cele charytatywne, o ile jest to jasno sprecyzowane w prospekcie informacyjnym i klarownie przedstawione inwestorom (Ghulamallah, 2014). W kwestiach podatkowych Francja nie musiała dokonywać tak szerokich zmian jak Wielka Brytania, gdyż francuskie przepisy nie stwarzały żadnych dodatkowych kosztów ani innych barier, jak miało to miejsce w przypadku Wielkiej Brytanii.

We Francji również nie ma potrzeby na dokonywanie żadnych dodatkowych zmian prawnych w kwestii islamskich ubezpieczeń. Jak się okazało, francuski system prawny stawia na równi konwencjonalne produkty ubezpieczeniowe z islamskimi *takaful*. Ponadto Francja została sklasyfikowana przez największego w Europie reasekuratora jako piąty największy na świecie rynek ubezpieczeniowy (Swiss RE, 2014). Natomiast francuskie stowarzyszenie firm ubezpieczeniowych French Federation of Insurance Companies (FFSA) oszacowało 188

miliardów Euro składek ubezpieczeniowych we Francji w roku 2014. Gdyby sektor *takaful* przejął choćby 2% tej puli, stałby się drugim co do wielkości rynkiem *takaful* na świecie, zaraz po Arabii Saudyjskiej. Oznacza to, że Francja posiada odpowiednie czynniki takie jak rozmiar rynku ubezpieczeniowego oraz brak barier prawnych, co stanowi szansę na rozwój rynku *takaful* we Francji.

W lutym 2008 r. francuska minister ekonomii Christine Lagarde zapowiedziała większe otwarcie się Francji na islamskie bankowość i finanse (Finding a Home for Islamic Finance in France, 2017). Już w 2010 r. francuskie Ministerstwo Ekonomii zatrudniło eksperta, którego zadaniem było zaplanowanie odpowiednich reform prawnych ułatwiających islamskim bankowości i finansom ekspansję w tym kraju. Głównym celem tego programu było przyciągnięcie kapitału z Bliskiego Wschodu. Obecnie, po kilku zmianach legislacyjnych, transakcje islamskie we Francji nie są obciążone dodatkowymi kosztami, a ich dystrybucja może się odbywać równie prosto, co konwencjonalnych.

Drugim krajem, który zdecydował się na zmiany w prawie finansowym, by ułatwić wdrażanie finansów islamskich, są Niemcy. To jeden z prekursorów w tym aspekcie na rynkach europejskich. Jak podaje niemiecko-emiracka izba handlowa AHK, w Niemczech żyje blisko 4 milionów mieszkańców wyznania muzułmańskiego, do których należy kapitał równy blisko 25 miliardom Euro (Deutsch-Emiratische Industrie und Haldelskammer, 2006). W 2010 r. przeprowadzono ankietę, w której zbadano zainteresowanie klienta muzułmańskiego produktami islamskimi. Wyniki ankiety zostały zaprezentowane w tabeli 3.7. Jak widać, liczba ankietowanych, którzy są zainteresowani tego rodzaju produktami, jest statystycznie istotna.

Tabela 3.7. Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród mniejszości muzułmańskiej w Niemczech (2011)

Pytanie badawcze	% Odpowiedzi
Ankietowani zainteresowani islamskimi produktami bankowymi	72%
Ankietowani zainteresowani islamskimi produktami inwestycyjnymi	60%
Ankietowani, którzy chcieliby korzystać z usług banków islamskich w Niemczech	94%

Źródło: (Deutsch-Emiratische Industrie und Haldelskammer, 2011)

Wyniki ankiety podkreślają znaczną rolę indywidualnego klienta islamskiego. Przy mniejszości, której liczba w 2009 r. wynosiła 4.119.000 (5%) i 72% spośród tej grupy zainteresowanych, jest to znaczna klientela, ponieważ wynosi blisko 3 miliony potencjalnych klientów – choćby na depozyty.

Niemiecki regulator rynku finansowego Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), zaakceptował wniosek od zagranicznej instytucji finansowej, aby prowadzić w Niemczech transakcje bankowe zgodne z zasadami finansów islamskich. Regulator BaFin wydał zgodę na tego rodzaju działalność, jednak bez pełnej licencji bankowej skala produktów, które zaczęły powstawać po tej zmianie, nadal pozostawała ograniczona. W maju 2012 r. BaFin zorganizował konferencję dotyczącą finansów islamskich ze szczególnym uwzględnieniem produktów certyfikowanych przez szariat – takich jak fundusze, *sukuk* i papiery wartościowe



opierające się na sekurytyzowanych aktywach (BaFin, 2012). Niemiecki rynek był również świadkiem wprowadzenia nowego produktu inwestycyjnego „certyfikowanego” przez rady szariatu, który jest powiązany z islamskim indeksem WestLB Islamic Deutschland Index. Indeks ten składa się z akcji dziesięciu niemieckich spółek, których działalność biznesowa jest prowadzona zgodnie z szariatem. Dzięki otwartej polityce niemieckiego BaFin, Niemcy stały się solidnym filarem, wspierającym finanse islamskie w Europie. Dzięki oddziałom swoich macierzystych firm w Londynie, Dubaju oraz Kuala Lumpur Niemcy nawiązują nowe relacje w sektorze finansów islamskich oraz wymieniają swoje doświadczenia z innymi podmiotami.

Kolejnym przykładem europejskiego zaangażowania w finanse islamskie są Włochy, jednakże w znacznie ograniczonej skali. Przykładem takiej działalności są inicjatywy włoskiego banku narodowego Banca d'Italia oraz Italian Banking Association (ABI), zrzeszenia banków włoskich, które zorganizowały szereg konferencji poświęconych finansom islamskim. Natomiast pod auspicjami ABI funkcjonuje grupa robocza, której celem jest pierwsza emisja korporacyjnych lub nawet rządowych obligacji *sukuk* (Brugoni, 2008). Poza działalnością Banca d'Italia oraz ABI bardzo ważną funkcję pełni SIMEST. Jest to finansowa instytucja, której zadaniem jest wspieranie i promocja włoskich przedsiębiorstw poza granicami kraju. Organizacja ta pracuje nad powstaniem Mediterranean Partnership Fund, funduszu, który miałby być certyfikowany przez szariat (Associazione Bancaria Italiana, 2008). Ta inicjatywa miałaby promować włoskie przedsiębiorstwa w regionie Środkowego Wschodu oraz Północnej Afryki (Middle East and North Africa – MENA) przez emisje akcji oraz podobnych instrumentów. Instytucja SIMEST chce zaangażować w ten fundusz instytucje takie jak Unie Banków Arabskich, kilka rządów krajów arabskich oraz międzynarodowe banki rozwoju. Zgodnie z prognozami Europejskiego Banku Centralnego, depozyty w islamskiej bankowości detalicznej rozpowszechnionej wśród różnorodnej populacji muzułmańskiej we Włoszech mogą osiągnąć wartość 5,8 miliarda USD i wygenerować zysk wielkości 218,8 milionów USD do roku 2015, co z kolei może dać wynik 1,2 miliarda USD zysku, przy depozytach na poziomie 33,4 miliardów USD do roku 2050. Włoskie banki nie mają zamiaru przepuścić tej okazji i już teraz szykują certyfikowane przez szariat „domowe” produkty islamskie.

Irlandia na tle pozostałych krajów (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii) odznacza się bardzo sprzyjającym środowiskiem podatkowym oraz prawnym dla islamskich finansów. Ponadto oferuje bardzo łatwy dostęp do wykwalifikowanej kadry, przyjazny dla inwestorów ustrój transferowy. Irlandia posiada bardzo dobrą infrastrukturę, prawo przyjazne inwestorom oraz, co jest bardzo ważne, ma stabilne środowisko regulatorów. Z tych właśnie powodów Irlandia stała się dobrą lokalizacją dla rozwoju finansów islamskich. Rząd Irlandii jednoznacznie wspiera rozwój tej dziedziny finansów. Dla przykładu irlandzki regulator (Central Bank of Ireland) posiada specjalny, dedykowany zespół specjalistów, którzy pracują tylko nad funduszami certyfikowanymi przez szariat (Owens i Ismail, 2014).

Luksemburg, choć jest niewielki, to jest znany przede wszystkim jako jedno z najważniejszych centrów finansowych świata, po Nowym Jorku, Londynie, Frankfurtie i Tokio.



Miano centrum finansowego Luksemburg zawdzięcza konkurencyjnym cenom oraz bezpośredniemu dostępowi do europejskich klientów. Należy wspomnieć, że giełda papierów wartościowych w Luksemburgu jest jedną z najbardziej liczących się giełd na świecie, tak jak giełda londyńska czy giełda nowojorska. Już w roku 2002 na giełdzie w Luksemburgu notowano pierwszą islamską obligację *sukuk*, a do 2014 notowano już 16 takich produktów na tej giełdzie (Stainier i Schiblaq, 2014). Międzynarodowe centrum finansowe w Luksemburgu jest promowane przez rząd, aby przyciągnąć więcej funduszy islamskich oraz innych inwestorów z krajów bogatych w takie surowce jak ropa naftowa (PWC Capital Markets and Luxembourg Stock Exchange, 2013). Kraj ten łączy również inne bogate kraje – jako platforma dla ogromnych operacji finansowych. Luksemburg pierwszy w Unii Europejskiej zaadoptował dyrektywę UCITS IV na koniec grudnia 2010, która gwarantowała przejrzystość funduszy (zamiast prospektu, który niekiedy liczył po 300 stron; kraje związane tą dyrektywą nakładają na fundusze obowiązek upraszczania prospektów, co czyni je bardziej przejrzystymi dla potencjalnych inwestorów). W grudniu 1982 r. w Luksemburgu powstała pierwsza islamska firma ubezpieczeniowa w Europie. Luksemburg jest swoistym centrum ubezpieczeniowym Europy, ponieważ wielu globalnych operatorów ubezpieczeniowych wybrało go jako swoją główną siedzibę. Należy zauważyć, że pomimo bardzo małej populacji muzułmanów w Luksemburgu, powstała tam tego rodzaju firma, która jednak operuje na skalę globalną. Poza siedzibą licznych firm ubezpieczeniowych, Luksemburg stał się również europejską stolicą funduszy inwestycyjnych oraz drugim pod względem liczby ulokowanych tam funduszy, po USA. Luksemburg rozwija się w tym aspekcie niezwykle szybko, jest tam najwięcej certyfikowanych przez szariat funduszy islamskich. Luksemburska ustawa o restrukturyzacji z dnia 22 marca 2004 r. stworzyła elastyczne i efektywne narzędzia. Od tej pory wiele certyfikowanych obligacji islamskich *sukuk* zostało wyemitowanych w Luksemburgu. Kolejnym niezwykle ważnym dowodem na zainteresowanie i zaangażowanie Luksemburga w finanse islamskie jest fakt, że Central Bank of Luxembourg jako pierwszy bank centralny w Unii Europejskiej został członkiem Islamic Financial Services Board (IFSB), miało to miejsce już w 2009 r.

Prym w dziedzinie dostosowania prawa finansowego na potrzeby rozwoju islamskich finansów i bankowości wiedzie Wielka Brytania, która poprzez szereg reform wyrównała szanse islamskich instytucji finansowych. Dzięki temu mniejszość muzułmańska może obecnie korzystać z depozytów oraz kredytów hipotecznych, które już nie podlegają podwójnemu opodatkowaniu, jak podlegały przed reformą. Wielka Brytania jako państwo skorzystała na implementacji islamskich bankowości i finansów, ponieważ poza inwestycjami bezpośrednimi w formie islamskich banków przyciągnęła również inwestycje portfelowe. Najlepszym tego przykładem jest emisja islamskich obligacji rządowych w Wielkiej Brytanii w 2014 r., których wielkość osiągnęła 2,3 miliarda GBP, natomiast zysk ze sprzedaży tych obligacji wyniósł dla rządu brytyjskiego 2,036% (HM Treasury, 2017). Również rządy innych europejskich krajów takich jak Niemcy, Włochy, Luksemburg, Francja oraz Irlandia zdecydowały się na wsparcie programu implementacji islamskich bankowości i finansów w swoich krajach. Niektóre kraje (np. Luksemburg) postawiły

w tym zakresie na wyspecjalizowanie w ubezpieczeniach islamskich oraz funduszach. Tak duże zainteresowanie tą dziedziną jest napędzane przez korzyści, które uzyskują rządy krajów, decydujących się na eliminację barier rozwoju islamskich bankowości i finansów.

Bardzo ważnym czynnikiem warunkującym opisany w tym rozdziale rozwój jest fakt, że kraje te są członkami Unii Europejskiej. Oznacza to, że finansowe instytucje islamskie, które zostały zarejestrowane w Wielkiej Brytanii lub w pozostałych krajach członkowskich, otrzymały dostęp do rynku całej Unii Europejskiej, gdyż rejestracja w jednym z krajów członkowskich legitymuje do działalności na terenie całej Unii. Jako pierwszy z tej możliwości skorzystał Bank of London and the Middle East, który do tej pory z powodzeniem sprzedaje swoje produkty na terenie całej Unii Europejskiej. Oznacza to, że Wielka Brytania, a konkretnie Londyn, stając się centrum finansów islamskich w Europie, jest idealnym kanałem do dalszej ich dystrybucji bez konieczności zakładania oddziałów w danych krajach. Oczywiście należy wziąć pod uwagę również negatywne zjawisko, jakim jest planowane wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, które może nastąpić jeszcze w 2017 r. Rozmowy w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej rozpoczęły się 19 czerwca 2017 roku a planowane wyjście z Unii ma nastąpić 29 Marca 2019. Być może zachęci to niektóre zagraniczne banki funkcjonujące w Wielkiej Brytanii do przeniesienia swoich oddziałów do innych lokalizacji, takich jak na przykład Amsterdam (Allan i Kawamoto, 2017).

Próba określenia miejsca islamskich bankowości i finansów w rynku europejskim zaowocowała przeanalizowaniem w niniejszym rozdziale ich historii, udziału we współczesnym rynku usług finansowych, dostępności, roli klientów w rozwoju tego sektora oraz zmian w systemach prawnych, które umożliwiły ich dalszy rozwój. Finanse islamskie w Europie stanowią nadal sektor niszowy. Jedynie w krajach, których rządy zdecydowały się na podjęcie radykalnych kroków zmierzających do promowania i eliminowania barier prawnych dla rozwoju tego sektora, finanse islamskie mogły się rozwinąć do zauważalnych rozmiarów w skali globalnej. Spośród wszystkich krajów europejskich jedynie Wielka Brytania stanowi zauważalny punkt na globalnej mapie finansów islamskich, co zilustrowano w tabeli 3.8.

Tabela 3.8. Procentowy udział krajów w globalnych islamskich aktywach bankowych (2014)

Kraj	Udział w globalnych aktywach islamskich (%)
Brunei	0,4
Wielka Brytania	0,4
Jordania	0,4
Pakistan	0,7
Sudan	1
Egipt	1,1
Bangladesz	1,3
Indonezja	1,3
Bahrajn	1,6
Inne	1,9
Turcja	3,1

Kraj	Udział w globalnych aktywach islamskich (%)
Katar	4,4
Kuwejt	5,9
Zjednoczone Emiraty Arabskie	7,3
Malezja	9,5
Arabia Saudyjska	18,7
Iran	40
Inne	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Islamic Financial Services Board, 2014)

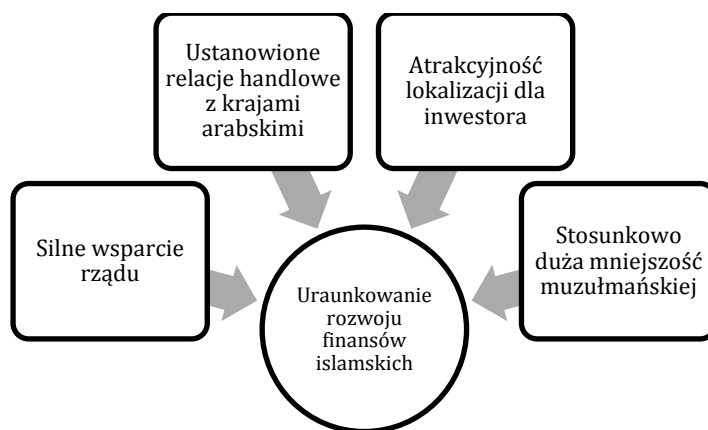
Pozostałe europejskie kraje, w których finanse islamskie stanowią sektor niszowy (np. Luksemburg, Szwajcaria, Włochy, Niemcy, Francja), mają tak małe aktywa islamskie, że nie są one zauważalne na globalnej mapie. W tabeli 3.8 znajdują się w ostatnim rzędzie („inne”). Jest tak nawet pomimo stosunkowo dużej mniejszości muzułmańskiej w tych krajach oraz znacznej liczby islamskich instytucji finansowych (np. Austria), co zobrazowano w tabeli 3.9.

Tabela 3.9. Liczba islamskich instytucji finansowych w poszczególnych krajach (2013)

Kraj	Liczba islamskich instytucji finansowych 2013	Mniejszość muzułmańska (%) 2013
Austria	6	4,20
Belgia	2	3
Bośnia i Hercegowina	1	40
Cypr	3	18
Dania	1	2
Francja	4	7
Holandia	2	5,80
Irlandia	1	0,50
Luksemburg	4	3
Niemcy	3	3,70
Rosja	2	6,50
Szwajcaria	3	4,30
Wielka Brytania	18	2,70
Włochy	0	0,20

Źródło: opracowanie własne

W ostatniej kolumnie powyższej tabeli zilustrowano również procent muzułmanów zamieszkujących dany kraj. Ponownie na przykładzie tych danych można potwierdzić, że rozwój sektora finansów islamskich nie musi być skorelowany dodatnio z odsetkiem muzułmanów zamieszkujących dany kraj. Rozwój tego sektora zależy głównie od czynników wyszczególnionych na rysunku 3.12, aczkolwiek należy zaliczyć do niego również wspomniany procentowy udział muzułmanów w społeczeństwie danego kraju.



Rys. 3.12. Czynniki niezbędne do rozwoju finansów islamskich w kraju europejskim.
Źródło: opracowanie własne

Wpływ czynników może być również zróżnicowany w zależności od kraju. W Wielkiej Brytanii islamskie instytucje finansowe w zdecydowanej większości stanowią banki, spośród których prawie połowa jest bankami komercyjnymi. W tym przypadku czynnik dużej mniejszości muzułmanów okaże się ważny. Natomiast w krajach takich jak Luksemburg czy Szwajcaria, gdzie instytucje te są głównie przeznaczone do obrotu papierami wartościowymi, ważniejszą rolę będzie miał czynnik atrakcyjności lokalizacji dla inwestora, a czasem rozmiar sektora finansowego w danym kraju i jego zasięg międzynarodowy. Dla przykładu w Luksemburgu istnieje wiele firm inwestycyjnych, które inwestują w aktywa na całym świecie, również w islamskie.

Po przeanalizowaniu tych zagadnień należy stwierdzić, że islamskie finanse i bankowość stanowią niszowy sektor w Europie, który w dodatku jest bardzo zróżnicowany pomiędzy poszczególnymi krajami. Sektor ten rozwinął się nie tylko w Europie, dzięki bliskim relacjom pomiędzy Europą a Bliskim Wschodem i Afryką Północną, które kształtowały się od czasu zaangażowania Europy w tym regionie.

Sama liczba muzułmanów w danym kraju nie odgrywa tak dużej roli w rozwoju tego sektora jak sam fakt ich obecności. Ponadto należy zauważyć, że zgodnie z prognozami liczba ta będzie stale rosła, czemu towarzyszy odrodzenie islamu również w Europie. Wyznawcy islamu coraz chętniej eksponują swoją przynależność religijną, w związku z czym coraz częściej sięgają po produkty zgodne z założeniami ich religii, w tym po finansowe produkty islamskie.

Trwający od 1970 r. naftowy boom dodatkowo sprzyja klientom instytucjonalnym z GCC, którzy są nie tylko eksporterami ropy naftowej, ale również chętnie lokują swój kapitał w produkty islamskie, znajdujące się w obrocie na terenie Unii Europejskiej. Powstanie sześciu islamskich banków w Londynie jest istotnym zjawiskiem. Ich zasięg bowiem obejmuje aktualnie całą Unię Europejską, tak więc potencjał Londynu został należycie wykorzystany przez tę gałąź finansów. Systemy prawne największych centrów finansów islamskich w Europie (Wielkiej Brytanii i Niemiec) zostały już odpowiednio dostosowane, co prowadzi do swobodnego obrotu tymi produktami, na równi z produktami konwencjonalnymi. Oznacza to, że miejsce, jakie zajmuje niszowy sektor finansów islamskich, może kiedyś stać się znacznie większe.

Niewielu przeciętnych konsumentów w Europie rozumie zasady islamskich bankowości i finansów, jednak wiele europejskich instytucji podjęło się implementacji tego systemu w swoich krajach. Sektor ten wykroczył poza dotychczasowe granice oraz religię, ustanawiając nisze rynkowe w krajach takich jak Wielka Brytania, Luksemburg, Niemcy, Szwajcaria i Włochy. Rządy tych krajów widzą w tego rodzaju finansach nie tylko możliwość do przyciągnięcia inwestycji bezpośrednich i portfelowych, ale również dzięki etycznym zasadom stojącym za tymi produktami (w szczególności brak nakładania kosztów na pieniądze) widzą perspektywę promocji przejrzystości rynków. Podczas gdy konwencjonalne instytucje finansowe separują ryzyko od aktywów, co często powoduje nieprzejrzystość oraz niesprawiedliwość w relacjach handlowych, islamskie bankowość i finanse promują sprawiedliwe dzielenie się ryzykiem pomiędzy partnerami handlowymi.

Pomimo bardzo niewielkiego rozmiaru sektora (ze względu na wielkość aktywów oraz liczbę instytucji), w swojej obecnej formie staje się on coraz ważniejszy dla globalnego sektora finansów. Dlatego należy rozwijać kadry zawodowe, które będą rozumiały mechanizmy oraz będą widziały korzyści płynące z potencjalnej implementacji tego sektora.

4. KIERUNKI EKSPANSJI I ROZWOJU ISLAMSKICH PRODUKTÓW W CENTRACH FINANSOWYCH

4.1. Londyn jako międzynarodowe centrum finansowe

W 1980 r. wiele brytyjskich firm z branży produkcyjnej musiało ogłosić bankructwo. Pomimo tego w epoce premier Margaret Thatcher (1979–1990) Londyn był w dalszym ciągu uznawany za miasto sukcesu. Radykalne reformy deregulujące rynki (np. abolicja handlu oraz reforma *Big Bang* na giełdzie) przysłużyły się wzmocnieniu międzynarodowej roli tej metropolii (Coakley, 2004). Jednak strategiczna pozycja międzynarodowego centrum finansowego Londynu mogła zostać zmarginalizowana w związku ze zwiększającą się rolą takich centrów jak Tokio i Nowy Jork, jak również mniejszych regionalnych centrów w Europie. Podobnie jak Londyn, przedsięwzięły one reformy, które miały na celu deregulacje rynków finansowych, czyniąc je przystępniejszymi dla inwestorów z zagranicy. Wejście innych europejskich krajów do Unii Europejskiej (1986–1995) otworzyło dodatkowe możliwości, choćby przez stworzenie wspólnego europejskiego rynku. Powstanie w 1992 r. Europejskiej Unii Monetarnej wzmocniło inne centra finansowe, które mogły jeszcze bardziej konkurować z Londynem (Baldwin i Wyplosz, 2012). Jednak, pomimo tych wszystkich zabiegów, Londyn nadal pozostawał i ciągle pozostaje najatrakcyjniejszym dla inwestorów międzynarodowym centrum finansowym w całej Europie, co odzwierciedla Global Financial Centres Index (Globalny Indeks Centrów Finansowych) (GFCI).

Rynki finansowe odgrywają centralną rolę w gospodarce rynkowej, dlatego tylko w jej realiach mogą funkcjonować międzynarodowe centra finansowe, np. Londyn. W związku z tym powstało wiele teorii dotyczących rynków finansowych, jak na przykład teoria kapitału finansowego Rudolfa Hilferdinga z 1910 r. (Hilferding i Bottomore, 1990). Jak zauważył Jerry Coakley, istnieją dwa modele gospodarki rynkowej (Coakley, 2004):

- anglosaski: podstawą jest kapitał własny, silni udziałowcy, relatywnie otwarte rynki kapitałowe, bardzo duże spektrum instytucji biorących udział w rynku oraz szczególnie bliskie relacje pomiędzy bankami a przemysłem. Banki zostały dopuszczone do giełd papierów wartościowych,
- kontynentalny: oparty na długu oraz silnych relacjach pomiędzy bankami i przemysłem. Produkty finansowe są poddane większym restrykcjom, w tym metodom ich sprzedaży. Uczestnicy takich rynków preferują inwestycje, papiery dłużne, natomiast sprzedaż tych papierów odbywa się głównie przez banki.

Podział ten wynika z zaszciości historycznych, które z kolei przekładają się na późniejsze ukształtowanie się systemów finansowych oraz prawnych. Można przypuszczać, że właśnie model anglosaski, dzięki swojej otwartości, sprzyja swobodnemu rozwojowi Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego. Ta otwartość rynku czyni go dodatkowo atrakcyjnym miejscem do lokowania swoich inwestycji przez islamskie banki w rejonu Zatoki Perskiej. Natomiast model kontynentalny, którego domeną są silne relacje pomiędzy bankami a przemysłem, nie sprawdza się tak dobrze przy ekspansji banków islamskich. Przykładem są

Niemcy oraz Luksemburg, które nie wykorzystały potencjału swojego rynku do stworzenia niszowego sektora islamskich finansów i bankowości – w tak dużym stopniu jak zrobił to Londyn.

Zgodnie z opisanym wcześniej Globalnym Indekssem Centrów Finansowych (Global Financial Centres Index – GFCI), w 2015 r. Londyn zajmował drugie miejsce w rankingu na świecie (tabela 4.1), ale pierwsze w Europie (tabela 4.2). Warto zwrócić uwagę, że znajdował się w rankingu niżej od Nowego Jorku o zaledwie jeden punkt, co – biorąc pod uwagę maksymalną liczbę możliwych punktów – stawia te dwa centra praktycznie na równi.

Tabela 4.1. Międzynarodowe centra finansowe na świecie wg indeksu CFCI (2015)

Centrum	Miejsce w rankingu	Rating
Nowy Jork	1	785
Londyn	2	784
Hong Kong	3	758
Singapur	4	754
Tokio	5	722
Zurych	6	719
Seul	7	718
San Francisco	8	708
Chicago	9	707
Boston	10	706

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

Tabela 4.2. Międzynarodowe centra finansowe w Europie wg indeksu CFCI (2015)

Centrum	Miejsce w rankingu	Rating
Londyn	2	784
Zurych	6	719
Genewa	13	702
Luksemburg	17	694
Frankfurt	19	692
Monachium	30	670
Wiedeń	35	656
Sztokholm	36	655
Paryż	37	653
Amsterdam	40	649

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

Jak wynika z przedstawionych tabel, w skali światowej Londyn, jako jedyny w krajów europejskich, znalazł się w pierwszej piątce światowych centrów finansowych (tabela 4.1), a drugim miastem europejskim, które znalazło się w pierwszej dziesiątce, jest Zurych (tabela 4.2). Sytuacja międzynarodowych centrów finansowych w Europie jest częściowo odzwierciedleniem



globalnego indeksu (Zurych, drugie centrum europejskie, występuje na globalnej liście). Jednak należy zwrócić uwagę na dużą różnicę w wyniku ratingu pomiędzy tymi dwoma centrami. Wynosi ona aż 65 punktów, podczas gdy w przypadku różnicy pomiędzy innymi centrami nie przekraczają one kilku punktów procentowych. Tak znacząca różnica oznacza, że Londyn jako międzynarodowe centrum finansowe wyprzedził wielokrotnie pozostałe europejskie centra finansowe³⁵.

Aby lepiej zrozumieć, dlaczego istnieją tak duże różnice pomiędzy europejskimi międzynarodowymi centrami finansowymi, należy przywołać pięć dodatkowych sub-indeksów, których zadaniem jest wskazanie, w jakich obszarach centra konkurują pomiędzy sobą o zajmowane miejsce w indeksie. Do sub-indeksów tych należą:

- otoczenie biznesowe,
- rozwinięcie sektora finansowego,
- infrastruktura,
- kapitał ludzki,
- reputacja i czynniki ogólne³⁶.

W tabeli 4.3 zilustrowano wartości wymienionych sub-indeksów dla centrów, które zajmują kolejno dziesięć pierwszych miejsc.

Tabela 4.3. GFCI 17 – obszary konkurencji, sub-indeksy, 10 pierwszych centrów (2014)

Miejsce w rankingu	Otoczenie biznesowe	Rozwinięcie sektora finansowego	Infrastruktura	Kapitał ludzki	Reputacja oraz ogólne
1	Nowy Jork (-)	Londyn (+1)	Londyn (-)	Nowy Jork (-)	Nowy Jork (-)
2	Londyn (-)	Nowy Jork (-1)	Nowy Jork (-1)	Londyn (-)	Londyn (-)
3	Singapur (+1)	Hong Kong (-)	Hong Kong (-)	Hong Kong (-)	Hong Kong (-)
4	Hong Kong (-1)	Singapur (-)	Tokyo (+1)	Singapur (-)	Singapur (-)
5	Tokio (+1)	Tokio (-)	Singapur (-)	Tokio (-)	San Francisco (-)
6	Zurych (+1)	Zurych (-)	Zurych (+1)	Chicago (-)	Tokio (+1)
7	Sydney (+11)	Seul (-)	Seul (-1)	Waszyngton (-)	Chicago (-)
8	Chicago (+2)	Szanghaj (+6)	Toronto (+5)	Szenzen (+7)	Boston (+1)
9	Abu Dhabi (+3)	Dubaj (+11)	Sydney (+1)	San Francisco (+1)	Zurych (-1)
10	Waszyngton (-2)	Frankfurt (+10)	Chicago (+5)	Zurych (-1)	Szenzen (+9)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

Analizując tabelę 4.3, można wnioskować, że w porównaniu do światowych oraz europejskich centrów finansowych Londyn zajmuje pierwsze miejsce w kategorii rozwinięcie sektora finansowego oraz infrastruktura. Wynika to zapewne z anglosaskiego modelu gospodarki, która uwolniła rynek od wielu regulacji. Z kolei rozwinięta infrastruktura wspiera

³⁵ W załącznikach nr 1 i 2 do niniejszej pracy znajdują się pełne dane wskaźnika do wzglądu.

³⁶ Szczegółowe objaśnienie kategorii dostępne jest na oficjalnej stronie GCFI: http://www.longfinance.net/images/GFCI17_23March2015.pdf (dostęp: 6.06.2015).

procesy związane z transakcjami giełdowymi. Do tej kategorii można zaliczyć stworzenie profesjonalnego klastra usług finansowych oraz jego fizyczną bliskość dla potencjalnych inwestorów. Dopiero na szóstej pozycji pojawia się Zurych, a na dziesiątej – Frankfurt (podobnie jak Londyn w Europie). Frankfurt zyskuje 10 punktów w kategorii rozwinięcie sektora finansowego względem poprzedniego roku, co świadczy, że centrum to rozbudowuje sektor finansowy poprzez lokowanie w nim instytucji finansowych nie tylko z Niemiec, ale również przez przyciąganie bezpośrednich inwestycji z zagranicy. Role tych europejskich centrów finansowych mogą wzrosnąć w związku z zapowiedzianym wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, której dokładna data nie może być jeszcze określona z powodu skomplikowanej procedury. Jak omawiano już wcześniej, wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej wpłynie negatywnie na rolę Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego, ale zwiększy szanse na stanie się takimi centrami wyżej wymienionymi lokalizacjami.

Podsumowując wyniki sub-indeksów z tabeli 4.3, należy stwierdzić, że wspólnymi cechami pierwszej piątki centrów jest to, iż są to przede wszystkim niezwykle rozwinięte aglomeracje miejskie. Utalentowani pracownicy wybierają te lokalizacje jako miejsca do życia, gdyż poza konkurencyjną płacą oferują one szerokie możliwości rozwoju w nawet bardzo wyspecjalizowanych niszach, jakimi są np. fundusze alternatywne lub finanse islamskie.

Kategoriami, które zostały pominięte w zaprezentowanych sub-indeksach są: ich stopień wyspecjalizowania, łączność oraz różnorodność, które mają mniejsze znaczenie niż wyżej omówione.

W Europie jako międzynarodowe centrum finansowe funkcjonuje Londyn, natomiast daleko za nim w indeksie plasują się dwa inne europejskie centra: Frankfurt i Zurych. Te trzy miasta zostały sklasyfikowane jako centra o bardzo szerokich kompetencjach, ale niskim stopniu wyspecjalizowania. Z punktu widzenia niniejszych badań Londyn nie został sklasyfikowany jako centrum wyspecjalizowane, ale jako uniwersalne centrum globalne o światowym znaczeniu. Oznacza to, że Londyn w porównaniu do innych podobnych centrów odgrywa rolę globalnego lidera we wszystkich aspektach szerokiego wachlarza swoich usług, a nie – jak ma to miejsce w przypadku Bostonu lub Szanghaju, które specjalizują się w obsłudze transakcji (Z/Yen Group, 2016).

Poza klasyfikacją GFCI, na uwagę zasługują również badania prowadzone przez Jonathana V. Beaverstocka, Michaela Hoylera, Kathy Pain i Petera Taylora w latach 2001 i 2002 (Beaverstock, Hoyler, Pain i Taylor, 2002). Porównując potencjały Londynu oraz Frankfurtu, autorzy stworzyli ranking obrazujący globalną sieć połączeń oraz bankową sieć połączeń poszczególnych miast. Podobnie jak w indeksie GFCI, pierwsze trzy miejsca zajmują kolejno: Londyn, Nowy Jork i Hong Kong – tym razem to Londyn wyprzedza Nowy Jork, co jest zgodne z poprzednimi badaniami, gdzie różnica pomiędzy Londynem a Nowym Jorkiem wynosiła tylko jeden punkt w skali indeksu.

Zarówno indeks GFCI, jak i wspomniane badania dowodzą niezwykle ważnego znaczenia Londynu jako globalnego centrum finansowego. Dzięki swoim pierwotnym cechom



miasto to zawdzięcza tę niepodważalną pozycję. Z powodzeniem prowadzą w nim operacje nie tylko globalne instytucje finansowe, ale również niszowa w Europie bankowość islamska, pochodząca z krajów GCC. Londyn bardzo wyraźnie odznacza się na tle europejskich i globalnych centrów finansowych. Żadne inne centrum finansowe w Europie nie spełnia tylu funkcji, co Londyn.

4.2. Uwarunkowania prawne funkcjonowania banków oraz produktów islamskich w międzynarodowym centrum finansowym Londyn

Na świecie aktualnie w dwóch krajach finanse islamskie stanowią 100% systemu finansowego. Są to: Iran, który w 1980 r. przeprowadził transformację swojego systemu finansowego na islamski, oraz Sudan, który dokonał transformacji niemal w tym samym czasie (Bekkin, 2009). Nawet w krajach takich jak Arabia Saudyjska albo Bahrajn w dalszym ciągu funkcjonują konwencjonalne bankowość i finanse. W Europie sytuacja prawna finansów islamskich wygląda zupełnie inaczej niż w Malezji czy Iranie. Istnieją również bardzo duże różnice pomiędzy uwarunkowaniami prawnymi w poszczególnych krajach Europy. Co prawda żaden europejski kraj nie stworzył aktu prawnego, który zostałby specjalnie zadedykowany finansom islamskim. Jednak w grupie krajów, w których finanse islamskie stanowią niszę lub organa regulacyjne współpracują z finansami islamskimi, pojawiają się zmiany w dotychczasowych aktach prawnych, które umożliwiają traktowanie finansów islamskich na równi z produktami głównego nurtu. Większość krajów Europy Wschodniej nie jest zainteresowana tak bardzo jak Wielka Brytania eksploracją zagadnień finansów islamskich, natomiast omówione już w rozdziale 3.5. kraje takie jak Włochy, Francja, Niemcy znajdują się w grupie państw, które zamiast przeprowadzenia radykalnych programów zmian (jak w Wielkiej Brytanii) współdziałają ze swoimi organami regulacyjnymi, aby umożliwić swobodny rozwój tego rodzaju kontraktów. Często powodem, dla którego zmiany te są przeprowadzane bardzo powoli i bez rozgłosu w owych krajach (w szczególności we Francji), są napięcia społeczne pomiędzy muzułmanami a rodzimą częścią społeczeństwa. Napięcia te są spowodowane głównie przez działania radykalnych islamskich organizacji, które są powiązane z islamskim terroryzmem oraz Państwem Islamskim. Decyzje rządów o inicjacji tego rodzaju programów mogłyby skutkować negatywnym nastawieniem opinii społecznej do rządów, co mogłoby zagrozić ich reelekcji.

W przeciwieństwie do pozostałych krajów europejskich, Wielka Brytania i Szwajcaria znajdują się w drugiej grupie, w której finanse islamskie stworzyły niszę. Nisza ta ma jednak duże znaczenie w skali gospodarek tych krajów, a wkrótce może mieć znaczenie regionalne. Wielka Brytania oczywiście nie podjęła się transformacji swojego systemu finansowego na islamski, jednak przeprowadziła odpowiednie reformy, które umożliwiły finansom islamskim istnienie na zasadach takich samych jak konwencjonalne usługi finansowe.

W marcu 2013 r. rząd brytyjski powołał do życia Islamic Finance Task Force, czyli grupę zadaniową ds. implementacji finansów islamskich w Wielkiej Brytanii (HM Government, 2013). Zadaniem tej grupy jest podejmowanie wszelkich działań, aby Londyn stał się i pozostał centrum finansów islamskich dla Europy, co ma służyć przyciągnięciu do Londynu inwestorów z krajów

muzułmańskich. Członkiem zarządu tej instytucji są liczni przedstawiciele rządu, w tym Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Skarbu, Minister Handlu i Inwestycji; Sekretarz Stanu ds. Międzynarodowego Rozwoju – oraz przedstawiciele biznesu, w tym prezesi banków islamskich działających w Londynie. Ciekawy wydzwięk ma komentarz na stronie polskiego MSZ, dotyczący powstania IFTF: „*IFTF, jako poważne przedsięwzięcie międzyresortowe, jest przykładem poszukiwania przez rząd brytyjski sposobów pobudzenia gospodarki przez inwestycje infrastrukturalne i zapewnienie finansowania MŚP w oparciu o fundusze prywatne, w kontekście realizowanego programu cięć budżetowych*”. Zaangażowanie rządu Wielkiej Brytanii nie oparło się jedynie na deklaracjach oraz samych przejawach zainteresowania tematyką finansów islamskich. Poza powołaniem do życia wyżej wspomnianej instytucji Wielka Brytania podjęła ogromny wysiłek legislacyjny, aby umożliwić ich swobodny rozwój.

Zmiany o których wcześniej mowa nie zostały wprowadzone też bez powodu. Jeszcze przed wyżej wspomnianymi reformami prawnymi w Wielkiej Brytanii, funkcjonowały już na rynku pierwsze produkty islamskie. Pierwsze banki islamskie pojawiły się w Wielkiej Brytanii w 2004 r., ale „brytyjska” bankowość islamska w tym kraju bierze swój początek od roku 1990, kiedy brytyjskie przedsiębiorstwa, których głównymi udziałowcami były instytucje z GCC, wyemitowały islamskie kredyty hipoteczne (oparte na zasadach *murabaha*). Niestety produkty te były bardzo niekorzystne (kosztowne) dla klientów, ponieważ zgodnie z istniejącym wówczas prawem był do nich stosowany podwójny podatek, co zostanie wyjaśnione w dalszej części tego podrozdziału. Działo się tak, ponieważ islamskie produkty finansujące nieruchomości nie podlegały tym samym przepisom, co konwencjonalne produkty. W 2004 r. rząd brytyjski zdecydował się na abolicję w tym zakresie i znosząc podwójne opodatkowanie na te kredyty hipoteczne doprowadził do zwiększenia popytu na islamskie produkty finansujące nieruchomości.

Powyższy przykład jest tylko jednym z wielu, które powstrzymywały finanse islamskie od rozwoju w Londynie. Aby zagwarantować dalszy rozwój tego sektora, rząd Wielkiej Brytanii musiał przeprowadzić odpowiednie zmiany dotyczące:

- kwestii podatkowych,
- kwestii związanych z regulatorami rynku,
- zmian w zakresie orzecznictwa sądowego i administracyjnego.

Kwestie podatkowe stanowiły zawsze poważną barierę dla finansów islamskich, penalizowały one finanse islamskie w stosunku do konwencjonalnych produktów. Oznaczało to, że odnośnie do finansowych produktów islamskich były stosowane inne zasady opodatkowania niż do konwencjonalnych produktów finansowych. W 2003 r. Wielka Brytania znowelizowała ustawę o finansach, co pociągnęło za sobą daleko idące zmiany w powiązanych z nią aktach prawnych. Zmiany te przede wszystkim umożliwiły traktowanie różnego rodzaju alternatywnych form finansowania na równi w produktami konwencjonalnymi. Rząd brytyjski nie był zainteresowany, czy dany produkt jest certyfikowany przez radę szariatu, czy nie, natomiast najważniejszą kwestią dla prawodawców było, czy produkt jest zgodny z przepisami podatkowymi obowiązującymi w kraju, czy też nie.

Zanim pojawiły się nowe przepisy, objęto *murabaha* i odwróconą *murahaba* (jako formy kredytów hipotecznych) podatkiem: Stamp Duty Land Tax (SDLT). Podatek ten miał być opłacony, kiedy prawo do własności nieruchomości zostanie przeniesione na bank – oraz ponownie, kiedy prawo własności zostanie przeniesione na klienta banku. Podatek ten jest opłacany zgodnie ze skalą, ale górna stawka to 7% (w przypadku, gdy klientem jest osoba fizyczna) oraz 15% (gdy jest to działalność gospodarcza) – czyli osoby korzystające z islamskich kredytów hipotecznych były zobligowane do zapłacenia większego podatku niż osoby korzystające z konwencjonalnych produktów. Było tak, ponieważ w przypadku konwencjonalnego kredytu hipotecznego jedyny transfer własności to transfer z banku do kupującego. Podatek SDLT nie występuje w takim przypadku w stosunku do samej hipoteki. Przepis ten został znowelizowany w 2003 r., co sprawiło, że obecnie zarówno tradycyjne kredyty hipoteczne, jak i islamskie podlegają takiemu samemu podatkowi SDLT (Ring, 2004).

Kolejnym przykładem nierównego traktowania produktów islamskich względem konwencjonalnych w Wielkiej Brytanii była *murabaha* na zakup dóbr (surowców). Jeżeli pożyczkobiorca pożycza pieniądze na cele swojej działalności, ma możliwość wliczenia oprocentowania kredytu w koszty działalności. Natomiast w przypadku korzystania z *murabaha* było to niemożliwe, ponieważ produkt ten nie posiada oprocentowania. Również dzięki nowelizacji i ten problem został rozwiązany (Visser, 2009).

Trzecim przykładem takiej nierówności w kwestii podatkowej są *mudaraba* (ustalenia depozytowe), *wakala* (ustalenia podziału zysku) oraz *sukuk* (islamska obligacja). Wszystkie wymienione produkty zgodnie z zasadami islamu muszą być ukierunkowane na zysk z inwestycji, a nie na zysk z oprocentowania. W przypadku, gdy nie występuje żadne oprocentowanie, postępowanie podatkowe w stosunku do emitenta, jak i obligatariusza (inwestora) jest inne niż w przypadku, gdyby korzystali z konwencjonalnych produktów – depozytów oraz obligacji. Oznacza to, że w świetle starych przepisów nie mogli oni odliczyć oprocentowania od podatku dochodowego, natomiast inwestor był dodatkowo narażony na ryzyko – w myśl zasady równego udziału w zysku i stratach. Ta nierówność również została zniwelowana przez nowelizację.

W związku z faktem, że produkty islamskie różnią się w swojej konstrukcji od konwencjonalnych, aby umożliwić ich równe traktowanie przez prawo, produkty te zostały odpowiednio skategoryzowane w trzy grupy w brytyjskiej legislacji:

- ustalenia takie jak sprzedaż aktywów, ustalenia zakupu i odsprzedaży oraz zmniejszające się udziały we własności,
- ustalenia, które replikują konwencjonalne depozyty, obejmujące ustalenia depozytów oraz ustalenia udziału w zyskach,
- alternatywne obligacje inwestycyjne.

Dzięki tej klasyfikacji zostały one zaszeregowane do konkretnych kategorii i można stosować w stosunku do nich akty prawne, które dotyczyły do tej pory tylko produktów konwencjonalnych. Sekcja 47 oraz 47A Finance Act z 2005 r. odnosi się do pierwszego rodzaju produktów (sprzedaż aktywów) (UK Finance Act 2005, 2005). Po zmianach w prawie

podatkowym Wielkiej Brytanii alternatywny zwrot z inwestycji jest traktowany jako oprocentowanie w świetle przepisów podatkowych, co jest kompromisem dla zakazu *riba*. Dzięki temu aktualnie tradycyjne produkty są traktowane na równi z islamskimi. Akt ten dotyczy również ustaleń, które dają podstawy „zwrotu z udziału w zysku”, co w finansach islamskich jest podyktowane przez wcześniej opisaną zasadę PLS. Jest to porównane do procentowego zwrotu, pod rygorem, że zwrot ten jest uzależniony od zysku. Sekcja 49 Finance Act dotyczy ustaleń związanych z depozytami, natomiast sekcja 49A dotyczy udziału w zysku. Procedura opodatkowania jest podobna do tej, która dotyczy sekcji 47 Finance Act. Udział w zysku jest upodobniony do oprocentowania w sposób podobny do alternatywnego finansowego zysku. Akt również traktuje o *sukuk* (nazywa je: „alternatywne obligacje inwestycyjne”), gdzie element zysku jest przyrównany do oprocentowania.

Również kwestie związane w regulacją rynku zostały poddane dużym zmianom. W Wielkiej Brytanii banki islamskie są traktowane przez regulatorów rynku na równi z bankami konwencjonalnymi. Wprawdzie przepisy nie wskazują w szczególności banków islamskich, ale posługują się zręcznym terminem „finanse alternatywne”. Banki islamskie w Wielkiej Brytanii posiadają taką samą licencję jak banki konwencjonalne, a *takaful* są rejestrowane na takich samych zasadach jak towarzystwa ubezpieczeniowe. Regulatorzy rynku nie są zainteresowani działalnościami rad szariatu, natomiast wnikliwie badają kwestie ekonomiczne oraz prawne.

Aby operować jako instytucja finansowa w Wielkiej Brytanii, należy otrzymać autoryzację od krajowego regulatora – Financial Conduct Authority (FCA), który działa na podstawie ustawy o finansach (Financial Conduct and Markets Act 2000) (Financial Services and Markets Act, 2000). Aktualnie wszystkie instytucje finansowe w Wielkiej Brytanii podlegają identycznym procedurom.

Banki islamskie zatrudniają rady szariatu, które nie tylko certyfikują produkty, ale również czuwają nad ogólną zgodnością produktów z obowiązującymi przepisami prawa miejscowego. W związku z faktem, że rada ta poza certyfikowaniem produktów wypełnia również inne funkcje mające znaczenie w świetle prawa finansowego, FSA musi być poinformowana, jaka jest dokładna rola tej rady w każdej instytucji finansowej, która ubiega się o zarejestrowanie, musi dokładnie wiedzieć, czy rada szariatu jest odpowiedzialna tylko za certyfikowanie produktów islamskich, czy również pełni funkcję zarządu w banku – czyli czy podejmuje decyzje. Jest tak, dlatego że każda osoba, która pełni kluczowe funkcje kierownicze w banku (zarejestrowanej instytucji finansowej), musi być osobowo zarejestrowana zgodnie z zasadami FSA Approved Persons Rules (z zasadami zatwierdzania osób). Zazwyczaj praktycy szariatu są dyrektorami zarządzającymi banków – i to często nie w jednym banku, ale w kilku. Z tej perspektywy nieuzasadnione jest zatrudnienie takich osób, gdyż ich powiązania z innymi zarejestrowanymi podmiotami finansowymi mogą spowodować konflikt interesów. Z pewnością fakt ten powoduje pewne niedogodności i być może nawet braki wykwalifikowanego personelu. Pojawia się także konieczność zatrudniania własnej rady, co wiąże się z dość dużym kosztem (Financial Services and Markets Act, 2000).



Specyficznym przypadkiem są depozyty. Jak opisano we wcześniejszych rozdziałach – cechą wyróżniającą i zarazem pryncypium islamskich finansów i bankowości jest zasada dzielenia się zyskiem i stratą. Powoduje to pewne implikacje przy prowadzeniu depozytów. Zgodnie z prawem Wielkiej Brytanii, każda zarejestrowana instytucja finansowa, która ma w swojej ofercie rachunki (depozyty), jest zobligowana do wypłacenia swoim klientom całej zdeponowanej kwoty, z wyjątkiem sytuacji, w której bank zostaje ogłoszony bankrutem. W związku z tym banki islamskie w Wielkiej Brytanii nie mogą oferować depozytów, ponieważ to zaprzeczałoby pryncypiom, a głównie zasadzie PLS. Rozwiązaniem tego problemu jest konto, w którym pieniądze depozytariuszy są zainwestowane we wspólną pulę inwestycyjną, z której są wypłacane zyski. Jednak w przypadku wystąpienia strat, bank (pomijając bankructwo) musi wypłacić pieniądze z własnych środków (zgodnie z prawem brytyjskim). W takiej sytuacji, gdy w puli zabraknie pieniędzy, a depozytariusze zechcą wycofać swoje środki, bank islamski zaproponuje im dwie możliwości. Pierwsza to wycofanie niepełnych (pomniejszonych o stratę) środków. Druga to wycofanie całości, ale z ostrzeżeniem, że naruszają szariat (tj. zasadę dzielenia się stratami). Jest to z pewnością kompromis, jednak gwarantuje to równe traktowanie klientów wszystkich banków, a bankom islamskim pozwala na oferowanie depozytów. Powyższy przypadek stanowi raczej adaptację ze strony islamskich banków niż zmianę w systemie prawnym. Obligatoryjna wypłata środków dla depozytariuszy stanowi nadal pewną barierę dla realizacji zasady PLS, jednak w tym aspekcie rząd Wielkiej Brytanii nie zdecydował się na dalej idące reformy.

Kolejnym aspektem wartym omówienia są obligacje *sukuk*. *Sukuk* występują w piśmiennictwie jako programy zbiorowego inwestowania (Collective Investment Schemes). Nowelizacja ustawy finansowej z 2000 r. The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities (Amendment) Order 2010 wprowadziła istotne zmiany dotyczące *sukuk*. Przed zmianami obligacje tego rodzaju z punktu widzenia prawa nie były zaliczane do grupy papierów dłużnych, co narażało emitenta na dodatkowe koszty oraz poważne utrudnienia związane z emisją. Od 2010 r. alternatywne obligacje finansujące są zaliczane do celowych inwestycji – na tej samej podstawie, co instrumenty tworzące albo uznające zadłużenie. Rząd brytyjski z własnej inicjatywy przedsięwziął kroki, aby umożliwić emisje islamskich obligacji *sukuk*. W wyniku konsultacji rządu brytyjskiego zaproponowano środki, które unormowały zasady traktowania obligacji islamskich przez regulatorów. Dzięki temu przedsięwzięciu usunięto wiele przeszkód, takich jak np. koszty prawne, które znacząco utrudniały wprowadzanie tego rodzaju produktów.

Kredyty hipoteczne, w tym ich islamski odpowiednik, również podlegają regulacji FSA. Każdy kredytodawca musi być zarejestrowany przez FSA, a dokumentacja hipoteki musi być zgodna ze złożonymi zasadami i wymaganiami, które określają, co musi być w nich zawarte oraz w jakiej formie. Wcześniej przywołana w tym rozdziale *murabaha*, finansująca nieruchomości oraz tradycyjne kredyty hipoteczne, podlega regulacji FSA od października 2004 r. Warto wspomnieć, że odwrócona *musharakah* jest bardziej popularna wśród muzułmanów w Wielkiej



Brytanii niż zwykła *murabaha* finansująca nieruchomości. Natomiast odwrócona *musharaka* została objęta regulacją dopiero od 2007 r. W przepisach figuruje pod nazwą Home Purchase Plans HPPs (plan zakupu nieruchomości). Początkowo klienci odwróconej *musharaka* nie otrzymywali takiej samej wartości z produktu, co klienci konwencjonalnych kredytów hipotecznych. Oznaczało to, że przez pewien czas społeczność ta nie mogła korzystać z takich samych produktów, a tym samym nie mogła zaspokajać swoich konsumpcyjnych potrzeb, co klienci banków konwencjonalnych.

Ostatnią grupą zmian prawnych są te w orzecznictwie sądowym. Produkty islamskie są kontraktami, więc powinny się odwoływać do miejscowego systemu prawnego, jednak podlegają również zasadom wynikającym z szariatu. Przykładem sytuacji, w której przy orzecznictwie będą brane pod uwagę zasady islamu jest kontrakt zawarty pomiędzy dwiema spółkami: Beximco Pharmaceuticals a Shamil Bank of Bahrain. W kontrakcie tym został umieszczony poniższy zapis dotyczący obowiązującego prawa (Col, 2010): „*(niniejsza umowa) podlega zasadom szariatu, natomiast będzie regulowana i interpretowana zgodnie z prawem obowiązującym w Wielkiej Brytanii*”.

Pomimo faktu, że strony zamierzają stosować się do szariatu, zgodnie z obowiązującymi standardami są zobligowane do wyboru tylko jednego prawa danego kraju. Nie jest zwyczajem, aby wskazywać zasady prawa niebędące zasadami prawnymi danego kraju, mimo wszystko strony kontraktu mają prawo, aby wspomnieć w kontrakcie, że w pewnych kwestiach będą odwoływały się do szariatu. Prawo Wielkiej Brytanii uwzględnia tylko narodowe systemy prawne, a nie religijne, jednakże pozwala obywatelom na dużą dowolność co do dokonywania dodatkowych zapisów. W tym wypadku nie stoi w sprzeczności z prawem odwołanie się w kontrakcie do szariatu.

W tabeli 4.4 przedstawiono najbardziej znaczące dla rozwoju finansów islamskich w Wielkiej Brytanii przedsięwzięcia oraz zmiany. Działania te nie tylko skutecznie zlikwidowały bariery prawne, ale przyczyniły się w znacznym stopniu do gruntownego poznania tematyki finansów islamskich przez odpowiednie instytucje oraz do promowania ich rozwoju.

Tabela 4.4. Kluczowe zmiany i przedsięwzięcia rządu Wielkiej Brytanii, które zlikwidowały bądź przyczyniły się do ograniczenia barier prawnych dla rozwoju finansów islamskich w Wielkiej Brytanii

Rok	Przedsięwzięcie/zmiana
1997	Instytucjonalna konsolidacja regulatorów rynku. W miejsce wielu regulatorów powstaje jeden Financial Service Authority (odpowiednik polskiej Komisji Nadzoru Finansowego).
2001	Rząd Wielkiej Brytanii rozpoczyna przeciwdziałania wykluczeniu muzułmanów z życia finansowego. Powstaje Islamic Finance Working Group.
2003	Powstaje grupa celowa w ramach HM Treasury (Ministerstwo Skarbu) a HM Revenue & Customs Tax (Ministerstwo podatków). Zmiana przepisów podatkowych Stamp Duty Land Tax (podatek od zakupu nieruchomości).
2005	Finance Act 2005 przynosi kolejne udogodnienia w podatkach. Legalizacja kontraktów typu <i>murabaha</i> jako umów zakupu oraz umowy odsprzedaży.
2006	Finance Act 2006 wprowadza dodatkowe udogodnienia, w tym: legalizacja kontraktu typu zmniejszająca się <i>musharaka</i> .
2004	Likwidacja podwójnego opodatkowania islamskich produktów hipotecznych (objętych do tej pory tak zwanym Stamp Duty Land Tax).
2007	Finance Act 2007 wprowadza większą przejrzystość w podatkach dla finansów islamskich. Ministerstwo Skarbu powołuje do życia grupę ekspertów, która ma doradzać rządowi.



Rok	Przedsięwzięcie/zmiana
	FSA reguluje plany zakupu nieruchomości. Szereg zarządzeń HMRC odnośnie do odpisów kapitałowych, VAT oraz podatku od zysków kapitałowych.
2010	Objęcie islamskich obligacji <i>sukuk</i> przepisami prawnymi dotyczącymi obligacji konwencjonalnych.
2011	Sekretariat ds. Finansów Islamskich Ministerstwa Skarbu staje się częścią organizacji TheCityUK.
2013	Powołanie do życia Islamic Finance Task Force.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UK Trade & Investment, 2014)

Rząd Wielkiej Brytanii planował szeroko zakrojone zmiany w regulacjach rynku już w 1995 r. Pierwszy raz temat ten oficjalnie poruszył lord Edward George – ówczesny gubernator Bank of England – podczas konferencji zorganizowanej przez The Islamic Foundation (Fundacja Islamska). Na konferencji gubernator zauważył znaczenie rozwijającego się sektora finansów muzułmańskich na świecie oraz jego wzrost na scenie międzynarodowej. Podkreślił również potrzebę zajęcia się tym tematem w kontekście innowacyjności oraz konkurencyjności Londynu jako centrum finansowego.

Powyższe plany zostały zrealizowane już w 2001 r., kiedy lord George stał się członkiem Islamic Finance Working Group (Grupa Robocza ds. Finansów Islamskich). Najważniejszym zadaniem tej grupy była identyfikacja barier prawnych, które utrudniały sprzedaż kontraktów islamskich, oraz podjęcie działań mających usunąć te bariery. Największą przeszkodą okazał się Stamp Duty Land Tax (podatek od zakupu nieruchomości), który dyskryminował islamskie kontrakty zakupu nieruchomości. W przypadku takiego kontraktu nieruchomość była opodatkowana dwukrotnie: przy zakupie nieruchomości przez bank, który chciał świadczyć usługę finansowania nieruchomości, a następnie przy transferowaniu nieruchomości na klienta końcowego w momencie całkowitej spłaty pożyczki. W związku z tym w roku 2003 w Wielkiej Brytanii nastąpiły zmiany w zakresie opisanego podatku, z którego wyłączono islamskie produkty hipoteczne. Tym sposobem kontrakty stały się tańsze³⁷. Natomiast w odniesieniu do klientów korporacyjnych na uwagę zasługują reformy dotyczące emisji obligacji *sukuk*.

Dzięki podjętym działaniom Londyn stał się europejskim centrum dla finansów islamskich, co umożliwiło pozyskanie ogromnego kapitału na inwestycje infrastrukturalne pochodzące właśnie z emisji obligacji *sukuk*. Do inwestycji tych zalicza się między innymi park olimpijski, którego wartość przekroczyła 9 mln GBP (Opportunities for Islamic finance in the UK, 2013). W Wielkiej Brytanii funkcjonuje wiele firm prawniczych wyspecjalizowanych w finansach islamskich.

Obecnie Wielka Brytania jest głównym światowym dostawcą specjalistycznych prawnych ekspertyz na potrzeby instytucji chcących brać udział w transakcjach islamskich. Specjalistyczne usługi są również dostępne w obrębie doradztwa podatkowego, notowań na giełdach, transakcji, przepisów, stosowania zasad szariatu, zarządzania oraz systemów informatycznych (Ainley, Mashayekhi, Hicks, Rahman i Ravalía, 2007).

³⁷ Mechanizm działania hipotek islamskich został opisany w rozdziale 2 niniejszej rozprawy.



4.3. Rozwój banków islamskich w międzynarodowym centrum finansowym Londyn

Londyn, jako centrum finansów islamskich w Europie, ma kluczowe znaczenie dla ekspansji tych usług w tej części świata. Należy sobie zadać pytanie, dlaczego akurat Londyn stał się europejskim centrum dla finansów islamskich, a nie na przykład Francja czy Niemcy. Czy samo powołanie agencji rządowych i grup roboczych oraz dostosowanie przepisów prawa wystarczyło, aby przyciągnąć kapitał pochodzący z Bliskiego Wschodu?

Odpowiedzi należy szukać w latach 1970–1980, kiedy obserwowano ekspansję brytyjskich banków do rejonu Zatoki Perskiej. Już wtedy nowo powstałe islamskie banki przyniosły finanse islamskie do Londynu i działały intensywnie na londyńskiej giełdzie metali (czyli giełdzie surowców, w tym ropy naftowej). Natomiast pierwsze kontrakty islamskie pojawiły się na Wyspach Brytyjskich w roku 1990, kiedy to firmy w krajów GCC przedstawiły kontrakty finansujące nieruchomości oparte na *ijarach* oraz hipoteki oparte na *murabaha*. Produkty te niestety nie cieszyły się dużym powodzeniem, ponieważ wtedy prawo brytyjskie jeszcze nie było w pełni dostosowane do wprowadzania takich produktów, w związku z czym były poddane podwójnemu opodatkowaniu³⁸.

Rodney Wilson zauważył, że „Rozwój bankowości islamskiej częściowo odzwierciedla popyt ze strony muzułmańskich rezydentów i nierezydentów na islamskie instytucje przyjmujące depozyty oraz instytucje zarządzające funduszami” (Wilson R. , 1999). Otóż stosunkowo duża mniejszość muzułmańska w Londynie miała wpływ na rozwój tego sektora. Jej obecność w Londynie wynika z działalności kolonizatorskiej Wielkiej Brytanii, która została opisana w poprzednich rozdziałach. Natomiast od tego czasu struktura społeczna tej mniejszości uległa dużym przemianom. W 2001 r. przeprowadzono w Wielkiej Brytanii powszechny spis ludności, który wykazał, że populacja muzułmanów osiągnęła w przybliżeniu 4,5%. Ponadto warto zwrócić uwagę, że istnieje trend ciągłego zwiększania się tej grupy. Od 2001 do 2009 r. populacja muzułmanów w Wielkiej Brytanii zwiększyła się dziesięciokrotnie bardziej niż populacja niemuzułmanów (Anwar, 1995).

Ważniejszą miarą z punktu widzenia niniejszej pracy jest 350 tysięcy muzułmańskich gospodarstw domowych. Jedno takie gospodarstwo (czyli jedna rodzina) jest zazwyczaj dwukrotnie większe od typowej rodziny niemuzułmańskiej zamieszkującej Wielką Brytanię. Populacja ta ze względu na swoje pochodzenie jest heterogeniczna, ponieważ jest złożona z emigrantów o różnym pochodzeniu.

Jak wykazały badania przeprowadzone przez Daniele Joly, społeczność ta jest bardzo religijna, co dotyczy praktycznie każdej grupy wiekowej. Pomimo dużego wpływu kultury brytyjskiej, zdecydowana większość brytyjskich muzułmanów szczyli się z przynależności do tej grupy (Joly, 1995). Jak się okazało, grupa ta nie tylko przestrzega standardowych praktyk religijnych, ale jest bardzo świadoma zasad islamu dotyczących finansów. Pomimo tego,

³⁸ Podwójne opodatkowanie wynikało z konstrukcji kontraktu *versus* prawo Wielkiej Brytanii. Pierwsza opłata następowała w momencie zakupu nieruchomości przez bank, kolejna w momencie, kiedy klient dokonywał zakupu nieruchomości. Abolicja z 2004 r. sprzyjała zwiększeniu popytu na tego rodzaju kontrakty.

zdecydowana większość korzysta z konwencjonalnych banków, natomiast niedozwolony dochód z oprocentowania na rachunkach oszczędnościowych przeznaczana na cele charytatywne, co jest uważane za „oczyszczenie” rachunku z *riby* (Joly, 1995).

Największa koncentracja populacji muzułmańskiej oraz meczetów występuje w następujących miejscowościach: Londyn, Birmingham, Manchester, Leicester, Bradford oraz Glasgow (Lewis, 1994). Duża liczba członków tej grupy zdobyła dobre wykształcenie i aktualnie znajdują się wśród niej lekarze, prawnicy, finansiści oraz informatycy. Posiadają również własne mikro- i małe przedsiębiorstwa, takie jak sklepy oraz firmy produkujące odzież, które z powodzeniem konkurują z innymi firmami dzięki niskim kosztom pracy. Jako ciekawostkę można przytoczyć fakt, że muzułmańscy emigranci z Bangladeszu zasłynęli jako właściciele 22% restauracji w Wielkiej Brytanii (Wilson R. , 1999). Główne potrzeby tej grupy dotyczące usług finansowych są małe i dotyczą finansowania zakupu nieruchomości, towarów oraz wyposażenia.

Znaczenie mniejszości muzułmańskiej dla ekspansji tego rodzaju usług nie jest małe. Największe znaczenie mniejszość ta miała, kiedy bankowość islamska rozpoczęła swoją ekspansję. Przykładem potwierdzającym tę tezę jest przypadek jednego z pierwszych banków islamskich w Londynie, a mianowicie nieistniejącego już Al-Baraka International Bank, który był jedynym bankiem oferującym produkty bankowości islamskiej – jeszcze pod wcześniejszymi przepisami (1987 Banking Act). Bank ten otworzył w Londynie oraz Birmingham trzy oddziały (1991), co jest dowodem znaczącej roli w ekspansji, jaką odegrała mniejszość muzułmańska (Wilson R. , 1994). Należy zwrócić uwagę, że oddział, który został otwarty w Birmingham, powstał ze względu na mieszkającą tam klientelę, a nie na inwestorów z zagranicy. Wśród produktów oferowanych przez te oddziały znalazły się między innymi: rachunki bieżące, depozyty inwestycyjne oparte na *mudarabah*, finansowanie nieruchomości oraz zarządzanie inwestycjami. W 1993 r. w wyniku zaostreżeń wprowadzonych przez bank centralny zarząd zdecydował o rezygnacji z licencji bankowej, której utrzymanie wiązałoby się z kosztowną restrukturyzacją. W związku z tym od 1993 r. Al Baraka stał się firmą inwestycyjną. Depozytariusze otrzymali możliwość wypłaty całych depozytów, ale niektórzy z nich zdecydowali się na przeniesienie swoich środków pod zarządzanie nowej spółki. Jako firma inwestycyjna Al Baraka radził sobie bardzo dobrze. Jak podaje International Association of Islamic Banks (Międzynarodowe Zrzeszenie Banków Islamskich), Al Baraka, zatrudniając w 1993 r. 40 pracowników, do roku 1996 osiągnął zysk w wysokości 12,2 mln USD – trzykrotnie wyższy niż oddział tej instytucji w Bahrajnie.

Powyższe studium przypadku banku Al Baraka, którego produkty były skierowane do klientów indywidualnych i gospodarstw domowych, dowodzi, że mniejszość muzułmańska może odgrywać znaczącą rolę w rozwoju islamskiej bankowości komercyjnej w Londynie.

W tabeli 4.5 przedstawiono chronologicznie daty powstania wszystkich banków islamskich w międzynarodowym centrum Londyn. W 2003 r. rozpoczął się nowy etap dla bankowości islamskiej – razem z powstaniem pierwszego banku islamskiego QIB UK Plc. Natomiast w roku 2007 powstał ostatni z banków islamskich – Gatehouse Bank.

Tabela 4.5. Daty powstania islamskich banków w międzynarodowym centrum finansowym Londyn

Nazwa banku	Data powstania w Wielkiej Brytanii
QIB UK Plc	4 lutego 2003
Al Rayan Bank	23 września 2004
Rasmala Plc.	11 stycznia 2005
Bank of London and the Middle East Plc	7 sierpnia 2006
Gatehouse Bank	25 maja 2007

Źródło: opracowanie własne

Instytucje te zostały szczegółowo scharakteryzowane w podrozdziałach 5.1.1–5.1.5. Jednak należy wspomnieć, że obrały one inny kurs niż ich prekursor, jakim był opisany bank Al Baraka. Zamiast skoncentrować swoje usługi na klientach indywidualnych, którzy mieszkają w Wielkiej Brytanii, banki te zdecydowały się na skierowanie swojej oferty również do inwestorów z rejonu GCC, choćby w zakresie zakupu nieruchomości. Oznacza to, że dwa czynniki, o których była wcześniej mowa, tj. liczba muzułmanów w danym kraju oraz ranga międzynarodowego centrum finansowego, będą odgrywały rolę w zależności od rodzaju instytucji. Dla banków depozytowo-kredytowych czynnik mniejszości muzułmańskiej będzie miał bardzo duże znaczenie, natomiast dla banków inwestycyjnych ważniejszą rolę odgrywa czynnik międzynarodowego centrum finansowego, jakim jest na przykład Londyn.

Ekspansja każdej instytucji została przedstawiona indywidualnie w podrozdziałach 5.1.1–5.1.5, jednak wspólnym mianownikiem dla ich powstania jest fakt, że stanowią one inwestycje bezpośrednie podmiotów z Bliskiego Wschodu, natomiast formą ich powstania są spółki całkowicie zależne od inwestorów.

4.4. Kryzys 2007–2008 a rozwój bankowości islamskiej w międzynarodowym centrum finansowym Londyn

Islamskie finanse i bankowość wykazały konkurencyjność oraz odporność w czasie kryzysu (Jordan, 2011). Istnieją przesłanki, że finanse islamskie są bardziej odporne na efekty kryzysu dzięki swoim pryncypiom. W szczególności mogą mieć na to wpływ:

- zasada Profit and Loss Sharing (PLS),
- dozwolony zakup faktycznie istniejących dóbr materialnych lub usług,
- zakaz *riba*, czyli zakaz stosowania stopy procentowej,
- zakaz sprzedaży aktywów, które nie są własnością sprzedającego.

Jedną z pośrednich przyczyn kryzysu były niedoskonałości systemu, który w niewystarczający sposób sprawował kontrolę nad instytucjami finansowymi. W latach 2001–2011 rynki finansowe były przedmiotem liberalizacji, która to właśnie doprowadziła do niekontrolowanych akcji kredytowych i w konsekwencji – do kryzysu. Finanse islamskie poza spełnianiem wymagań krajowych regulatorów są również poddane procedurze certyfikacji przez rady szariatu. Rady te czuwają nad przestrzeganiem wyżej wspomnianych zasad. Z pewnością

taka podwójna kontrola sprzyja stabilności całego sektora, ale też może zmniejszyć jego efektywność przez zamykanie operacji banku w zbyt sztywnych ramach.

Dobrze zorganizowana struktura certyfikacji przez rady szariatu ma korzystny wpływ na budowę zaufania u klientów oraz dodatkowo tworzy większy stopień elastyczności w tworzeniu innowacyjnych produktów finansowych. W krajach, w których sektor finansów islamskich jest dominujący (np. Malezja) istnieją przepisy określające zasady funkcjonowania rad szariatu oraz procesu certyfikacji kontraktów. Akt prawny, który określa te zasady w Malezji to Shariah Governance Framework (SGF), czyli ramy zarządzania w obszarze rad szariatu. Bank Centralny Malezji w tym akcie określa szczegółowe wymagania względem rad szariatu, funkcjonujących przy bankach.

W związku z przesłankami dotyczącymi większej stabilności banków islamskich oraz ich odporności na działanie kryzysu przeprowadzono szereg badań. Hasan i Dridi przeprowadzili w 2010 r. rzetelne badanie, którego celem było porównanie efektów kryzysu na finansach islamskich oraz konwencjonalnych (Hasan i Drifi, 2010). W badaniu wykorzystano metody statystyki ekonomicznej takie jak analiza regresji zmiennych, które są kluczowe dla funkcjonowania banku, a zarazem są wrażliwe na wahania koniunktury. Do zmiennych tych autorzy badania zaliczyli: zysowność, wzrost akcji kredytowej, wzrost aktywów oraz ocenę zewnętrznych agencji ratingowych. Wyselekcjonowanie próbki na potrzeby porównania dwóch grup banków było niewątpliwie dużym wyzwaniem dla autorów badania, ponieważ paradoksalnie w krajach, w których bankowość islamska stanowi zdecydowaną większość, dane nie są łatwo dostępne. Drugim wyzwaniem badawczym jest fakt, że oddziaływanie kryzysu jest uzależnione od sytuacji sprzed jego zaistnienia. Dla przykładu znaczenie mogą mieć sektorowe lub rynkowe różnice, luki w systemach regulacyjnych, odmienne prawo finansowe w poszczególnych krajach – wszystkie te czynniki czynią analizę porównawczą niezwykle trudnym zadaniem. Aby poradzić sobie z tym problemem, Hasan i Dridi zebrali dane z wybranych banków z wyselekcjonowanych krajów: Bahrajn, Jordania, Kuwejt, Malezja, Katar, Królestwo Arabii Saudyjskiej, Turcja oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie. W badaniu pojawiają się również zagraniczne subsydia tych banków, które operują głównie w Londynie. Na rok 2010 próba obejmowała 120 banków, w tym 30 banków islamskich. Autorzy oszacowali, że jest to 80% całej bankowości islamskiej (z wyłączeniem Iranu). Wyniki badań dowiodły, że efektywność bankowości islamskiej w czasie kryzysu była inna niż bankowości konwencjonalnej. Bankowość islamska w latach 2005–2008 wykazała większą odporność na działanie kryzysu dzięki stosowaniu się do surowych wymagań rad szariatu; natomiast w latach 2008–2009 z powodu słabego zarządzania ryzykiem wykazała większy spadek zysowności niż bankowość konwencjonalna³⁹. Ponadto dowiedziono, że większe banki islamskie radzą sobie z problemem kryzysu znacznie lepiej niż mniejsze.

³⁹ Liczbowe wyniki badań z racji swojego rozmiaru nie mogły zostać zaprezentowane w niniejszej pracy. Są one dostępne na stronie internetowej: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf> (dostęp: 6.06.2015).

Konieczne do przytoczenia w tym miejscu jest przeprowadzone w 2012 r. na Uniwersytecie w Lancaster (Wielka Brytania) badanie porównujące wydajność banków islamskich oraz banków konwencjonalnych w latach 2004–2009 (Johnes, Izzeldin i Pappas, 2014). Dowodzi ono, że nie istnieje znacząca różnica pomiędzy efektywnością banku islamskiego a konwencjonalnego w czasie kryzysu. W badaniu tym wykorzystano metodę Data Envelopment Analysis (DEA). Za pomocą podejścia meta-frontier⁴⁰ zdekomponowano efektywność brutto na dwa rodzaje: efektywność netto oraz efektywność typów. Pierwsza z nich stanowi miarę kompetencji kadry banku, podczas gdy druga ilustruje efekt działania kryzysu na efektywność sposobu działania. Dzięki temu podziałowi odkryto, że zbliżoną efektywność banków islamskich i konwencjonalnych dzieli kilka ważnych różnic. Po pierwsze efektywność typów wykazała, że bankowość islamska jest w rzeczywistości trochę mniej efektywna od bankowości konwencjonalnej. Po drugie efektywność netto była nieznacznie wyższa. Autorzy wywnioskowali, że wyniki te wzięły się z faktu, że menadżerowie banków islamskich są bardzo efektywni z powodu muzułmańskich zasad, które ich obowiązują. Według autorów badania obydwie sektory mogłyby się od siebie dużo nauczyć – banki konwencjonalne mogłyby czerpać wzór z kluczowych kompetencji oraz szkolenia menadżerów w bankach islamskich, aby poprawić własną efektywność. Natomiast banki islamskie powinny rozważyć, jak usprawnić swoje systemy – najprawdopodobniej przez standaryzację własnego portfolio kontraktów – jak ma to miejsce w bankach konwencjonalnych (Johnes, Izzeldin i Pappas, 2014).

Najaktualniejszym w momencie pisania pracy badaniem było badanie Almanaseera z 2014 r., który przeprowadził próbę na 24 islamskich bankach z Bahrajnu, Kuwejtu, Kataru, Królestwa Arabii Saudyjskiej oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich, w przedziale czasowym 2012–2014. Według niego kryzys finansowy nie spowodował znacznych strat dla banków islamskich (Almanaseer, 2014). W wyniku badań odkrył ponadto kilka istotnych prawidłowości. Do najciekawszych należą: rozmiar banku oraz kapitał obrotowy, które przyczyniają się znacząco do maksymalizowania zysku⁴¹. Ponadto zwiększanie kapitału własnego zmniejsza wpływ kryzysu na rentowność takiego banku. Efekty oddziaływania kryzysu na bank rosną razem ze zwiększaniem się jego majątku oraz kosztów ogólnych. Ostatnim znaczącym wnioskiem jest, że oddziaływanie kryzysu jest większe, gdy większa jest płynność banku, co wydaje się być stwierdzeniem oczywistym (Almanaseer, The Impact of the Financial Crisis on the Islamic Banks Profitability – Evidence from GCC, 2014).

Naukowcy zgadzają się, że sektor finansów islamskich uniknął efektów kryzysu związanych z *subprime loans* (kredyty wysokiego ryzyka), jednak nadal jest narażony na wtórne ryzyko globalnego kryzysu. Dzięki silnemu związkowi pomiędzy strumieniami przepływu pieniądza oraz produkcyjnymi, kontrakty islamskie nie były silnie narażone na działanie kryzysu, jednak jego długie trwanie spowodowało, że kontrakty islamskie zabezpieczone aktywami straciły

⁴⁰ Podejście meta-frontier jest nieodłącznie związane z DEA. Zakłada ono zastosowanie innych (osobnych) modeli do poszczególnych grup danych.

⁴¹ Teza ta została również potwierdzona w kolejnym badaniu przedstawionym w rozdziale 6.

na swojej wartości (np. spadek cen ropy bądź spadek cen nieruchomości). Szczególnie narażone na takie oddziaływanie były rynki w krajach takich jak Zjednoczone Emiraty Arabskie i Katar – gdzie istnieją powiązania świata finansów z rynkiem nieruchomości (Ayah i Ziemia, 2009). W związku z przytoczonymi wynikami badań pochodzących z trzech różnych ośrodków można stwierdzić, że oddziaływanie kryzysu odbiło się w umiarkowanym stopniu na bankowości islamskiej.

4.5. Rentowność i stabilność funkcjonowania banków islamskich w Londynie

Rentowność i stabilność banku islamskiego stanowią ważne informacje dla jego klientów, ze względu na charakter świadczonych przezeń usług, takich jak prowadzenie rachunków bieżących, a tym samym przyjmowanie depozytów od klientów. Ponieważ banki islamskie muszą stosować się do zakazu *riba* oraz zasady PLS, wynik finansowy banku będzie miał szczególne znaczenie dla depozytariuszy, którzy nie są uprawnieni do otrzymywania stałego oprocentowania⁴² ze swoich rachunków, ale są uprawnieni do udziału w zyskach i stratach banku, czego nie ma w bankowości konwencjonalnej. Natomiast za sprawą wyżej wspomnianej zasady PLS nominalne wartości ich depozytów nie są im gwarantowane. W okresie trwania kryzysu finansowego 2007–2008 i z nim związanego kryzysu zaufania, kluczowym dla banków islamskich stało się udowodnienie swoim klientom, że jest on instytucją stabilną oraz przynoszącą zyski. W przeciwnym razie instytucje te byłyby w większym stopniu narażone na wycofanie środków przez depozytariuszy niż banki konwencjonalne.

Przy pomiarze efektywności banku islamskiego najlepszą miarą wydaje się być jego zyskowość. Jest tak, ponieważ w przypadku banku islamskiego nie tylko akcjonariusze, ale i depozytariusze są pretendenciami do zysków banku. Do analizy rentowności (oraz zyskowości netto) najlepsze zastosowanie będą miały wewnętrzne cechy banku, do których należy zaliczyć:

- wielkość banku,
- siłę dźwigni,
- dynamikę zmian w strukturze kredytów,
- stopień finansowania krótkoterminowego,
- poziom kosztów.

Przy takiej analizie nie wolno również zapomnieć o zewnętrznych czynnikach, takich jak oddziaływanie:

- makroekonomiczne,
- regulatorów rynku,
- otoczenia rynkowego.

Przy badaniu zyskowości banków (islamskich oraz konwencjonalnych) najczęściej stosowanym wskaźnikiem jest wskaźnik rentowności aktywów (ang. *Return On Assets ROA*), czyli stosunek zysku netto do wartości aktywów badanej spółki. Już w 2012 r. Siraj i Pillai wykazali w swoich badaniach (ograniczonych do lat 2005-2010), że średnia tego wskaźnika w przypadku

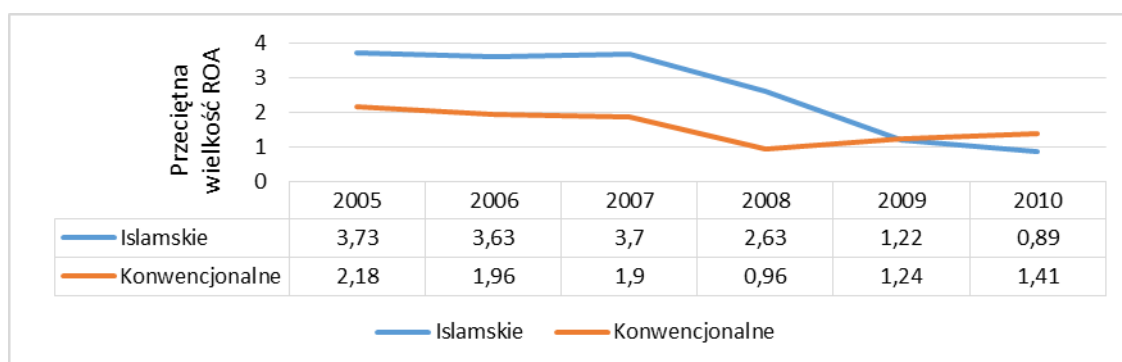
⁴² W związku z zakazem *riba*, rachunki bieżące nie mogą być oprocentowane.



banków islamskich była wyższa w stosunku do konwencjonalnych $2,66 > 1,61$ (Siraj i Pillai, 2012). Okazało się również, że ów wskaźnik nie podlega tym samym zależnościom w obydwu przypadkach. Natomiast rentowność kapitału własnego (ROE) zachowuje się tak samo (rośnie i spada) jak wspomniany ROA, co można zauważyć, porównując tabele 4.6 i 4.7. Dodatkowo do każdej tabeli sporządzono wykresy liniowe, na których można prześledzić kierunek zmian wartości wskaźników.

Tabela 4.6. Przeciętna wielkość ROA według badanych grup (2005–2010)

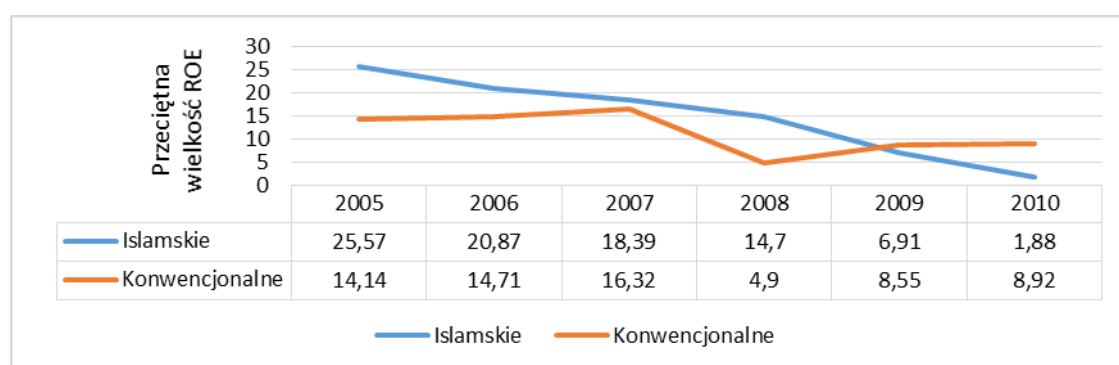
Grupa banków	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia
Islamskie	3,73	3,63	3,70	2,63	1,22	0,89	2,63
Konwencjonalne	2,18	1,96	1,90	0,96	1,24	1,41	1,61



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Siraj i Pillai, 2012)

Tabela 4.7. Przeciętna wielkość ROE według badanych grup (2005–2010)

Grupa banków	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Średnia
Islamskie	25,57	20,87	18,39	14,70	6,91	1,88	14,72
Konwencjonalne	14,14	14,71	16,32	4,90	8,55	8,92	11,26



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Siraj i Pillai, 2012)

Ponadto wymienieni badacze wykazali, że zastosowany przez nich wskaźnik „zysk, jako procent depozytów klientów”, był porównywalnie wyższy w bankach islamskich⁴³. Jest tak głównie dlatego, że całkowity zysk, jako procent depozytów, różni się zasadniczo wielkością pomiędzy instytucjami w bankowości konwencjonalnej od tych w islamskiej. Oznacza to, że banki islamskie są w znacznym stopniu finansowane poprzez kapitał własny – w odróżnieniu od banków konwencjonalnych, których większość finansowania pochodzi z kapitałów obcych.

W 2015 r. M. Kabir Hassan oraz Abdel Hamid M. Bashir przeprowadzili niezwykle obszerne i interesujące badanie, którego wyniki zostały omówione poniżej (Hassan i Bashir, 2003). Jego celem było ustalenie, jakie są czynniki determinujące zyskowność banków islamskich. Dla autorów do zbadania wydajności banków islamskich kluczowe okazały się efektywność oraz zyskowność, podczas gdy kapitał, efekt dźwigni, koszty ogólne, stosunek pożyczek do płynności wykorzystano jako zmienne określające wewnętrzne wyniki banku. Natomiast wskaźniki makroekonomiczne, opodatkowanie, struktura finansów oraz wskaźniki krajowe zostały sklasyfikowane jako miary zewnętrzne

Ewaluacja wydajności banku jest procesem bardzo złożonym, ponieważ wymaga wzięcia pod uwagę nie tylko czynników wewnętrznych banku, ale również otoczenia. W przypadku banków – dostawców usług miękkich – ważne jest, aby wziąć pod uwagę przy takiej analizie doskonałość operacyjną, ponieważ jest ona jednym z głównych obszarów do doskonalenia w każdym banku. Do zbadania wydajności banków autorzy zastosowali:

- marżę bezodsetkową netto,
- marżę zysku,
- rentowność aktywów,
- rentowność kapitału,
- zysk przed opodatkowaniem/całkowitą wartość aktywów,
- wskaźniki rentowności aktywów i rentowności kapitału własnego.

Jako zmienne dotyczące charakterystyki banku zostały wykorzystane różnego rodzaju współczynniki, np.:

- wskaźnik źródeł finansowania (CSTFTA),
- wskaźnik wykorzystania funduszy (OVRHS/TA oraz NIEATA),
- współczynniki dźwigni finansowej oraz płynności (EQTA oraz LOANTA),
- współczynnik kosztów ogólnych do całkowitych aktywów (OVRHD).

Wszystkie powyższe czynniki zostały dodatkowo skorygowane przez PKB *per capita*, aby uchwycić wpływ PKB na wydajność banku. Zmienne kontrolne zastosowano w celu wyizolowania

⁴³ Według autorów badania, depozyty są głównym źródłem finansowania banków. Sukces banku może być zdeterminowany poprzez efektywność zarządzania tymi środkami i konwertowaniu ich w generujące dochody. Banki islamskie są zobligowane do wypłacania zwrotów na depozyty klientów, co w bankowości konwencjonalnej określone jest jako koszt odsetkowy natomiast w bankach islamskich jako udział klienta w zyskach. Wskaźnik „zysk jako procent depozytów” klientów obliczany jest poprzez podzielenie zysku po opodatkowaniu poprzez całkowite depozyty. W wyniku przeprowadzonych badań Siraj i Pillali zauważyli, że wskaźnik ten w przypadku banków islamskich przyniósł więcej zysków niż w bankach konwencjonalnych.

efektów charakterystycznych, które mogłyby mieć wpływ na otrzymane wyniki w zakresie wydajności banku (Hassan i Bashir, 2003):

- otoczenie makroekonomiczne,
- struktura rynku finansowego,
- system opodatkowania,
- zmienne wskaźnikowe opodatkowania.

Wskaźniki ekonomiczne mają ogromny wpływ na wydajność banku, dlatego autorzy badania zastosowali również takie wskaźniki jak:

- PKB *per capita* (GDPPCC),
- realna stopa procentowa (RI).

W tabeli 4.8 przedstawiono szczegółowe wyniki opisanych badań, które zostały przeprowadzone na danych z lat 1994–2001 z 43 banków islamskich oraz odpowiedniej liczbie specjalnie wyselekcjonowanych banków konwencjonalnych⁴⁴.

Tabela 4.8. Poziomy odniesienia dotyczące miar wydajnościowych banków islamskich w stosunku do banków konwencjonalnych USD (2003)⁴⁵

Wskaźniki z podziałem na kategorie	Konwen- cjonalne	Islamskie	Różnica	Prawdopodob ieństwo testowe
<i>Wskaźniki jakości aktywów</i>				
Rezerwy na pokrycie strat/kredyty brutto	5,31	2,19	3,12	0,02
Rezerwy na straty kredytowe/wynik odsetkowy netto	58,44	16,44	42	0,13
Rezerwy celowe na pokrycie strat/zagrożone kredyty	236,48	379,65	-143,17	0,25
Zagrożone kredyty/kredyty brutto	4,84	0,76	4,08	0,03
Odpisy netto/uśredniona wartość kredytów brutto	0,96	0	0,96	0,03
Odpisy netto/zysk netto przed stratą z kredytu	54,44	0,3	54,15	0,16
<i>Wskaźniki kapitału</i>				
Kapitał/aktywa całkowite	7,89	12,22	-4,33	0,03
Kapitał/kredyty netto	15,13	25,13	-10	0,04
Kapitał/finansowanie przez klientów oraz krótkoterminowe	9,83	19,79	-9,96	0,01
Kapitał/zobowiązania	8,62	14,2	-5,58	0,04
Fundusze kapitałowe/aktywa całkowite	8,18	12,23	-4,05	0,04
Fundusze kapitałowe/kredyty netto	15,68	25,16	-9,48	0,05
Fundusze kapitałowe/finansowanie przez klientów oraz krótkoterminowe	10,2	19,81	-9,61	0,02
Fundusze kapitałowe/zobowiązania	8,94	14,21	-5,28	0,05
Dług podporządkowany/fundusze kapitałowe	3,65	0,17	3,48	0
<i>Wskaźniki operacyjne</i>				

⁴⁴ Banki konwencjonalne zostały wyselekcjonowane w taki sposób, aby były jak najbardziej podobne do banków islamskich pod względem wielkości aktywów. Wszystkie wyselekcjonowane banki konwencjonalne stanowią trzeci kwartył pod względem rozmiaru w każdym kraju w 2001 r.

⁴⁵ W tabeli 4.8 zostały przedstawione wskaźniki wyrażone w mln USD oraz w procentach w zależności od wskaźnika. Tabela została opracowana na podstawie takiej samej tabeli zastosowanej w badaniu, gdzie autorzy nie określili jednostek w jakich wyrażone są wskaźniki.

Wskaźniki z podziałem na kategorie	Konwen- cjonalne	Islamskie	Różnica	Prawdopodob- ieństwo testowe
Marże odsetkowe netto	3,31	2,51	0,8	0,14
Wynik odsetkowy netto/aktywa średnie	2,92	2	0,92	0,06
Inne zyski operacyjne/aktywa średnie	1,93	0,88	1,04	0,01
Koszty pozaodsetkowe plus prowizje/aktywa średnie	4,11	2	2,1	0,01
Zysk operacyjny przed opodatkowaniem/aktywa średnie	0,96	0,6	0,36	0,64
Koszty pozaoperacyjne i podatki/aktywa średnie	0,38	-0,02	0,4	0
ROAA	0,58	0,62	-0,04	0,95
ROAE	5,93	5,26	0,68	0,95
Dywidendy wypłacone	29,61	32,65	-3,04	0,84
Zysk operacyjny minus dywidendy/kapitał średni	-3,3	3,76	-7,06	0,42
Koszty pozaoperacyjne/wynik netto	7,53	-34,45	41,97	0,03
Koszty do wyniku	56,87	56,39	0,48	0,93
Zyski wygenerowane z aktywów	2,4	0,93	1,47	0,02
Wskaźniki płynności				
Współczynnik transferów międzybankowych	191,96	426,72	-234,76	0,15
Kredyty netto/całkowite aktywa	53,24	49,91	3,33	0,29
Kredyty netto/środki klientów oraz z finansowania krótkoterminowego	66,25	79,13	-12,89	0,01
Kredyty netto/wszyscy depozytariusze i kredytobiorcy	62,91	66,42	-3,51	0,35
Aktywa płynne/środki klientów oraz finansowania krótkoterminowego	30,61	41,45	-10,85	0,01
Aktywa płynne/wszyscy kredytobiorcy i depozytariusze	29,07	34,53	-5,46	0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Hassan i Bashir, 2003)

W wyniku przeprowadzonego badania uzyskano następujące wnioski:

- 1) Większy kapitał obrotowy w stosunku do majątku banku wpływa na zwiększenie stopy zysku. Istnieje bardzo duży udział pożyczek krótkoterminowych na finansowanie handlu w całym portfolio kredytowym banku, co może wzbudzić zainteresowanie regulatorów. Adekwatny stosunek kapitału obrotowego w stosunku do portfeli kredytowych odgrywa empiryczną rolę w wyjaśnianiu wydajności banków islamskich. Wskaźniki zbudowane na podstawie tych powiązań mogłyby być wykorzystywane przez regulatorów do prowadzenia swojej działalności w stosunku do banków islamskich. Patrząc z perspektywy handlowej – pożyczki konsumenckie oraz nieoprocentowane aktywa mają duże znaczenie dla promowania zysków banku.
- 2) Bardzo ważne dla zyskowności banku islamskiego są pożyczki krótkoterminowe oraz pożyczki konsumenckie (ang. *Customer & Short-Term Funding*, CSTF). Wysoki współczynnik CSTF w stosunku do majątku banku przyczynia się do niskich rentowności.

Natomiast korelacja NNIM⁴⁶ z kosztami ogólnymi sugeruje, że wyższe zyski banku mogą być powiązane z wyższymi zarobkami pracowników.

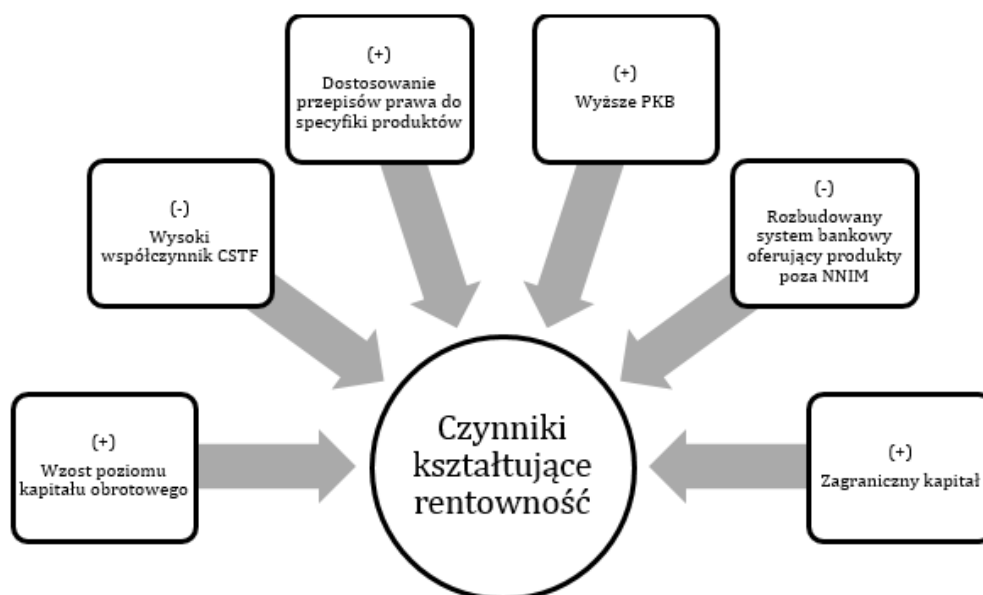
- 3) Uwarunkowania podatkowe mają znaczny wpływ na zyskowność banku. Ponadto wymagania dotyczące posiadania stosownych rezerw kapitału nie mają istotnego wpływu na zyskowność banku islamskiego.
- 4) Niektóre wskaźniki makroekonomiczne mają pozytywny wpływ na zyskowność banków islamskich, np. produkt krajowy brutto. Natomiast niektóre wskaźniki, np. produkt krajowy brutto *per capita*, mają znikomy wpływ na wyniki tych banków – podobnie jak poziom inflacji oraz jej interakcja na produkt krajowy brutto.
- 5) Wielkość systemu bankowego ma negatywny wpływ na zyskowność, wykluczając wcześniej wspomnianą NNIM.

W ocenie autora niniejszej pracy, autorzy powyższego badania powielili wcześniej powszechnie wykorzystywany model służący do badania wydajności. Jednak na uwagę zasługuje bardzo trafny dobór wskaźników, który reprezentuje tabela 4.5. Autorzy zastosowali nie tylko standardowe wskaźniki, ale wzbogacili je o dodatkowe, które mają szczególną wagę dla branży bankowej, np. wskaźnik „Rezerwy celowe na pokrycie strat/zagrożone kredyty” lub w zakresie płynności wskaźnik: „Kredyty netto/środki klientów oraz z finansowania krótkoterminowego”.

Ponadto należy zwrócić uwagę, że w Londynie mamy do czynienia z bankami, które są córkami banków pochodzących w krajów GCC. Będąc własnością zagranicznych instytucji, banki islamskie w Londynie są zaopatrzone w niezbędną wiedzę, środki, technologię oraz kapitał, co może wpływać na raportowaną zyskowność bardzo pozytywnie.

Na poniższym rysunku 4.1. zostały przedstawione czynniki, które mają zasadniczy wpływ na rentowność instytucji (banku), która działa na terenie danego kraju.

⁴⁶ NNIM – *net non-interest margin* (marża bezodsetkowa netto) jest odpowiednikiem powszechnie znanej NIM – czyli *net interest margin* (marża odsetkowa netto), będącej współczynnikiem mierzącym efektywność decyzji finansowych banków w stosunku do ich zadłużenia. Negatywna wartość informuje, że firma nie podjęła optymalnych decyzji, ponieważ koszt oprocentowania był wyższy niż zysk wygenerowany z inwestycji. NNIM jest metryką stosowaną specjalnie dla bankowości muzułmańskiej, w której oprocentowanie nie istnieje.



Rys. 4.1. Zmienne mające szczególne znaczenie w kształtowaniu rentowności dla banku islamskiego
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Hassan i Bashir, 2003)

Zostały one określone na podstawie zaprezentowanych wcześniej wyników badań. Znakami „+” oznaczono te czynniki, które mają dodatni, pozytywny wpływ na kształtowanie się rentowności banku, natomiast znakiem „-”, oznaczono te czynniki, które mają negatywny wpływ na rentowność.

Kolejnym badaniem wartym uwagi, a do tego o odmiennych wynikach niż wcześniej przedstawione, jest przeprowadzone przez Mona'ę E. Fayed. Autorka przebadła różnice w zyskowności pomiędzy trzema bankami islamskimi oraz sześcioma konwencjonalnymi w Egipcie. Otrzymane wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 4.9.

Tabela 4.9. Porównanie wydajności banków islamskich do banków konwencjonalnych (2008–2010)

Miary wydajności	Banki islamskie	Banki konwencjonalne	Uwagi
Zyskowność			Banki konwencjonalne przodują w zakresie bankowości.
ROA	-1,37%	1,5%	
ROE	-28,7%	20%	
Płynność			Konwencjonalne banki przodują w zakresie zarządzania płynnością.
Kredyty netto/aktywa	48,43%	43,77%	
Kredyty netto/depozyty i pożyczki banku	53,37%	55,3%	
Ryzyko kredytowe			Banki konwencjonalne przodują w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym.
Kapitał/pożyczki netto	14,88%	15,23%	
Kredyty z utratą wartości/kredyty brutto	36,11%	15,42%	
Wypłacalność	1,15	1	Banki islamskie przodują w zakresie wypłacalności.

Źródło: (Fayed, 2013)

Zgodnie z wynikami tych badań ustalono, że banki konwencjonalne w Egipcie wypadły lepiej niż banki islamskie w zakresie zyskowności, płynności, zarządzania ryzykiem kredytowym oraz wypłacalności (Fayed, 2013).

Wartym zauważenia aspektem, mającym znaczenie dla wydajności banków islamskich, jest to, że prawo może wpływać negatywnie – choćby na poziom opodatkowania kontraktów islamskich. Niestety niezwykle trudno jest zmierzyć jego wpływ na te banki, a należałoby stworzyć wskaźnik, który byłby obliczany dla każdego kraju na podstawie barier prawnych w danym kraju, dyskryminujących ten sektor.

Przykładem takiej bariery było funkcjonujące w Wielkiej Brytanii do roku 2004 podwójne opodatkowanie islamskich produktów hipotecznych (objętych do tej pory tzw. Stamp Duty Land Tax).

W związku z powyższym, analizując rentowność banku islamskiego, w przeciwieństwie to podobnej analizy prowadzonej odnośnie do banku konwencjonalnego, należałoby przede wszystkim zauważyć kluczowe różnice pomiędzy strukturą aktywów i pasywów tych banków.

W ocenie autora niezwykle trudno jest przeprowadzić rzetelne badania, które potwierdzą lub sfalsyfikują tezę, że banki islamskie są bardziej odporne na działanie kryzysu. Jest tak, ponieważ zewnętrzne czynniki nie są zindeksowane, czyli nie są mierzalne, a tym samym trudno włączyć je do modelu. Zamiast odpowiedzieć na pytanie, czy banki islamskie są bardziej wydajne od konwencjonalnych lub czy są bardziej odporne na działanie kryzysu, wyniki badań dotyczących wydajności dostarczają wartościowych informacji na temat zachowania się tych instytucji w pewnych warunkach.

5. BANKI ISLAMSKIE W LONDYNIE, ICH CHARAKTERYSTYKA I STRATEGIE

Obecnie system bankowy we wszystkich krajach świata wygląda bardzo podobnie. Opiera się na banku centralnym, którego głównym zadaniem jest wykonywanie polityki pieniężnej. Innymi słowy bank centralny stanowi podmiot, który za pomocą różnorodnych narzędzi wpływa na rynek (Goodhart, 1988). W dalszej kolejności, jako partnerzy banku centralnego, funkcjonują banki komercyjne, które mają również duży wpływ na wtórną kreację pieniądza (Sieroń, 2015). Mając na uwadze powyższe fakty, należy stwierdzić, że na kształt danego rynku finansowego największy wpływ mają najważniejsze instytucje oraz rząd, który oddziałuje na rynek poprzez różnego rodzaju akty prawne za pośrednictwem regulatorów oraz banku centralnego.

Sektor bankowości w Wielkiej Brytanii charakteryzuje się dużą konsolidacją, która zaczęła się w pierwszej połowie XX w. W jej wyniku w Wielkiej Brytanii obecnie istnieje pięć głównych, niezależnych, detalicznych banków konwencjonalnych (Williamson, 2016):

- HSBC Bank Plc,
- Lloyds Banking Group,
- Royal Bank of Scotland Group,
- Barclays,
- Standard Chartered.

Cztery z nich mają swoje siedziby w Londynie, podczas gdy jeden znajduje się w Edynburgu. Wszystkie te banki posiadają wyspecjalizowane spółki córki, które zajmują się różnymi segmentami biznesu. Warto przytoczenia jest fakt, że praktycznie każdy kraj Europy Zachodniej ma tzw. „wielką czwórkę” lub „wielką piątkę” banków. Terminem tym określane są te banki, które posiadają nie tylko największą kontrolę nad rynkiem, ale również największy w nim udział w danym kraju. W przypadku Wielkiej Brytanii żaden bank islamski nie znalazł się w „wielkiej piątce”. Jest tak, dlatego że różnice pomiędzy wielkością aktywów banków konwencjonalnych a banków islamskich są bardzo duże. W tabeli 5.1 przedstawiono porównanie wielkości aktywów pięciu największych banków w Wielkiej Brytanii z jedyne funkcjonującymi tam bankami islamskimi.

Tabela 5.1. Wielkość aktywów największych banków w Londynie oraz banków islamskich w Londynie – porównanie wielkości aktywów GBP (2015)

	Nazwa banku	Wartość aktywów USD (2014)	(%)Udział w całości aktywów całej dziesiątki banków	(%) Różnica względem największego banku Barclays Plc do całej populacji
Konwencjonalne	Barclays Plc	1 120 012 000	27,04	100
	Royal Bank of Scotland Group	1 050 763 000	25,37	107
	Lloyds Banking Group Plc	806 688 000	19,48	139
	HSBC Bank Plc	727 941 000	17,57	154
	Standard Chartered Plc	434 580 525	10,49	258
	RAZEM	4 139 984 525	99,95	-
Islamskie	Bank of London and the Middle East	1 334 475	0,03	83929
	Gatehouse Bank Plc (2014!)	263 541	0,01	424986
	Al Rayan Bank Plc	261 147	0,01	428882
	QIB (UK) Plc (2012)	168 587	0,00	664353
	Rasmala Plc	116 098	0,00	964713
	RAZEM	2 143 848,00	0,05	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Thomson Reuters EIKON

Na tabeli 5.1 przedstawiono, jak znaczna jest różnica w wielkości pomiędzy tymi instytucjami. Najmniejszy bank islamski, Rasmala Plc, jest o 964 713% mniejszy niż największy bank konwencjonalny w Wielkiej Brytanii – Barclays Plc. Na podstawie tego prostego porównania można zobaczyć, jak mały jest sektor finansów islamskich w Wielkiej Brytanii. Finanse słusznie zasługują na miano sektora niszowego.

Oczywiście poza „wielką czwórką/piątką” w każdym kraju istnieje szereg mniejszych banków. W Wielkiej Brytanii jest 156 mniejszych banków, które mają swoje główne siedziby w kraju, oraz 83 zagraniczne banki zarejestrowane poza Europejskim Obszarem Gospodarczym⁴⁷, upoważnione do przyjmowania depozytów poprzez swoje oddziały w Wielkiej Brytanii. Wszystkie te instytucje łącznie z „wielką piątką” działają na podstawie licencji wydawanej przez Bank of England⁴⁸ (Bank of England, 2015). Wśród 156 banków, które znajdują się w pierwszej grupie, znalazły się również wszystkie pełnoprawne banki islamskie:

- Bank of London and Middle East,
- Rasmala (wcześniej znany jako: European Islamic Investment Bank Plc),
- Gatehouse Bank,
- Al Rayan (wcześniej znany jako Islamic Bank of Britain),
- QIB UK.

⁴⁷ Europejski Obszar Gospodarczy, EOG (ang. European Economic Area, EEA) – strefa wolnego handlu i wspólny rynek, obejmujące państwa Unii Europejskiej i Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), z wyjątkiem Szwajcarii.

⁴⁸ Bank of England jest bankiem centralnym w Wielkiej Brytanii.

W czwartym kwartale 2015 r. w Londynie istniało pięć pełnoprawnych banków islamskich. Wszystkie te instytucje posiadają licencję Bank of England i mogą prowadzić operacje bankowe na terenie Wielkiej Brytanii. Są też poddane takiej samej kontroli regulatorów jak wszystkie inne banki posiadające tę samą licencję. Jak wiadomo, w wyniku szeregu reform przeprowadzonych przez Wielką Brytanię banki islamskie nie są już dyskryminowane przez prawo, natomiast rząd podjął działania mające na celu popularyzację tego sektora finansów. Banki te, będąc na oficjalnej liście Bank of England, podlegają identycznym przepisom prawnym jak pozostałe banki nurtu klasycznego, jednak ich sposób działania posiada znaczącą cechę odmienności w zakresie struktury oraz operacji, jaką jest posiadanie wewnętrznych rad szariatu, które prowadzą ciągłą certyfikację produktów.

W związku z faktem, że pełnoprawne banki islamskie są zobligowane do przestrzegania wszystkich pryncypiów oraz zakazów narzuconych przez *Koran*, przy analizie ich danych finansowych można natrafić na pewnego rodzaju wyzwania. Problemy te wynikają z nieco innej struktury raportu finansowego, a dokładniej nazewnictwa stosowanego do poszczególnych pozycji. Najlepszym przykładem takiej różnicy jest pojęcie marży odsetkowej (która w bankowości islamskiej będzie nosiła miano „marży bezodsetkowej”, nawet w przypadku banków uniwersalnych). Na podstawie przeprowadzonej analizy sprawozdań finansowych autor stworzył tabelę 5.2, w której przedstawił najważniejsze różnice w terminologii stosowanej w sprawozdaniach finansowych banków islamskich.

Tabela 5.2. Terminy występujące w raportowaniach banków islamskich oraz konwencjonalnych – porównanie

Termin stosowany w bankowości islamskiej	Termin stosowany w bankowości konwencjonalnej
Finansowanie ogółem	Kredyty i pożyczki udzielane klientom
Stopa zysku	Stopa procentowa
Przychody z tytułu finansowania	Przychody z tytułu odsetek
Zysk z tytułu operacji pozafinansujących (świadczenia usług)	Wynik pozaodsetkowy
Rentowność	Marża odsetkowa netto
Wartość kapitału na pokrycie strat z finansowania	Wartość wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego
Wskaźnik finansowania z utratą wartości	Wskaźnik kredytów z utratą wartości
Wskaźnik: finansowanie/depozyty	Wskaźnik: kredyty/depozyty
Wskaźnik podziału zysku (z finansowania)	Nie występuje
Inwestycyjny rachunek udziałów w zysku	Nie występuje
Zysk przypadający deponentom	Koszty z tytułu odsetek
<i>Zakat</i>	Nie występuje
Zysk przed opodatkowaniem i <i>zakat</i>	Zysk przed opodatkowaniem (brak <i>zakatu</i>)
<i>Sukuk</i>	Obligacje

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów finansowych badanych instytucji

W dalszej części pracy autor porównuje wzrost, rentowność i efektywność banków islamskich z bankami konwencjonalnymi (rozdział 6). Ze względu na powyższe rozbieżności nie jest to łatwe zadanie. Jednak dzięki możliwości korzystania z zaawansowanych systemów danych wszystkie dane zostały ustandaryzowane, co pozwala na swobodne porównywanie banków islamskich z bankami nieislamskimi. Poniższe podrozdziały (od 5.1 do –5.5) stanowią charakterystykę tej grupy.

5.1. Charakterystyka strategii Bank of London and the Middle East (BLME)

Bank of London and the Middle East (BLME) powstał w 2006 r. i już rok później otrzymał licencję od UK Financial Authority. Charakteryzuje się bardzo szerokim obszarem działania, ponieważ poza standardowymi produktami takimi jak islamskie depozyty oraz islamskie pożyczki posiada również produkty inwestycyjne. Dlatego BLME został sklasyfikowany w Global Industry Classification Standard (GICS)⁴⁹ w kategorii bankowość zdywersyfikowana. Podejście klasyfikacyjne proponowane przez GICS może się różnić od klasyfikacji stosowanej w Polsce, ponieważ banki islamskie, które nie prowadzą działalności depozytowo-kredytowej najprawdopodobniej zostałyby sklasyfikowane jako firmy inwestycyjne, a nie banki. Jednak klasyfikacja GICS jest rozpoznawalna na całym świecie, dlatego autor zdecydował się na jej zastosowanie w niniejszej pracy. Drugim powodem jest to, że w bazie danych, z której autor wziął wskaźniki, zastosowano również klasyfikację GICS. Tabela 5.3 zawiera podstawowe dane dotyczące Bank of London and the Middle East (BLME).

Tabela 5.3. Dane podstawowe – Bank of London and Middle East (BLME)

Wybrane dane	Charakterystyka		
Klasyfikacja (zgodnie ze standardem GICS)	usługi bankowe, banki, banki komercyjne, bankowość zdywersyfikowana		
Forma prawna	spółka publiczna		
Data powstania/ekspansji	7 sierpnia 2006		
Nadanie UK Financial Authority	10 lipca 2007		
Metoda ekspansji zagranicznej	spółka całkowicie zależna		
Liczba oddziałów w Wielkiej Brytanii (2015)	2	liczba pracowników (2015)	148
Główni udziałowcy	Boubyan Bank KSCP (założyciel)	25,62%	
	Rząd Kuwejtu	7,67%	
	Ibdar Bank BSC(c)	4,84%	
	Kuwait Finance House KSCP	4,84%	

⁴⁹ Global Industry Classification Standard (GICS) – taksonomia gałęzi gospodarki rozwinięta w 1999 r. przez instytut MSCI oraz Standard & Poor's (S&P), do zastosowania głównie przez globalną społeczność finansową.

Wybrane dane	Charakterystyka	
Strategia – informacje podstawowe	forma publikacji strategii	dokument strategiczny
	adres internetowy do dokumentu źródłowego	https://www.blme.com/media/1255/2013-blme-holdings-plc-investor-presentation.pdf
	misja	zostanie największym oraz najbardziej zyskownym pełnoprawnym bankiem islamskim w Europie
	wizja	wygenerowanie ograniczonego wzrostu opartego na istniejącym portfolio usług z jednoczesnym rozwojem usług za opłatą, takich jak zarządzanie majątkiem

Zródło: opracowanie własne na podstawie (Bank of London and The Middle East, 2016; Thomson Reuters, 2015)

Bank of London and The Middle East Plc (BLME) jest bankiem islamskim, który został założony 7 sierpnia 2006 r. w Wielkiej Brytanii pod wcześniejszą nazwą House of London and The Middle East (HLME). Od 2007 r. występuje jako licencjonowany przez UK Financial Authority bank, jednocześnie zmieniając swoją nazwę na BLME, która jest nadal aktualna.

Bank BLME został założony przez inwestora z GCC: Kuwait Boubyan Bank, aby ułatwić przepływ kapitału pomiędzy Wielką Brytanią a Zatoką Perską inwestorom poprzez świadczenie przez tę instytucję usług w zakresie zarządzania majątkiem oraz finansowania zabezpieczonego aktywami.

Obecnie ta instytucja specjalizuje się w świadczeniu niezwykle szerokiej gamy usług. Bank prowadzi swoje operacje w ramach pięciu strategicznych jednostek biznesowych: bankowość prywatna, doradztwo, bankowość korporacyjna, zarządzanie aktywami oraz rynki. Jednostka biznesowa zajmująca się bankowością prywatną oferuje doradztwo inwestycyjne, zarządzanie portfoliem inwestycyjnym, doradztwo w zakresie alokacji inwestycji, organizację majątku, doradztwo podatkowe, finansowanie zakupu nieruchomości mieszkaniowych, doradztwo dla firm rodzinnych, finansowe doradztwo dla korporacji, doradztwo w zakresie zarządzania płynnością oraz ogólne doradztwo biznesowe.

Wydział ds. zarządzania aktywami zajmuje się takimi domenami jak: papiery dłużne oraz rynek pieniężny. Jednostki: rynkowa oraz bankowości korporacyjnej oferują finansowanie handlu, finansowanie nieruchomości, usługi leasingowe.

Od początku swojego istnienia bank ten zmagał się z problemami natury finansowej, w związku z którymi 29 marca 2015 r., po ogłoszeniu wyników za 2014 r., ówczesny prezes Humphrey Percy (zajmujący to stanowisko od 2006) podał się do dymisji. Od maja 2015 r. BLME zatrudnia nowego prezesa – bankiera Michaela Williama, który swoje duże doświadczenie zdobywał w bankach znajdujących się w krajach Zatoki Perskiej.

Największe zmiany dla BLME nastąpiły w 2016 r., kiedy bank zapowiedział, że podejmie się zakupu Renaissance Asset Finance w ramach ekspansji na rynek usług leasingowych. BLME już w 2014 r. wspomógł Renaissance pożyczką w wysokości 35 mln GBP. Wspólnym celem obydwu instytucji była ekspansja na rynek pożyczek dla średnich przedsiębiorstw. Renaissance oferuje usługi finansowania, w tym finansowanie transakcji sprzedaży oraz leasingu zwrotnego przy maksymalnej kwocie 2 mln GBP. Opisane w rozdziale 2 niniejszej pracy kontrakty leasingowe są powszechnie stosowane w finansach islamskich. Dnia 29 lutego 2016 r. BLME ujawnił więcej szczegółów dotyczących przejęcia Renaissance Asset Finance. Transakcja ma pozwolić bankowi na inwestycje w rozwój sektora usług leasingowych.

Dnia 9 marca 2016 r. BLME wyznaczył nowego prezesa, Jabra'e Ghandoura, co jest elementem zmian będących rezultatem przeprowadzonego w 2015 r. postępowania diagnostyczno-restrukturyzacyjnego. W wyniku tego bank podjął decyzję o restrukturyzacji własnego biznesu poprzez zwiększenie udziału produktów polegających na świadczeniu usług płatnych, zamiast opartych na oprocentowaniu. Nowy prezes banku posiada w tym zakresie niezbędne doświadczenie. Natomiast bank będzie od tej pory koncentrował uwagę na usługach związanych z zarządzaniem majątkiem, pozostawiając finansowanie nieruchomości jako swoją flagową usługę. W swoim oświadczeniu dla Thomson Reuters nowy prezes zapewnił, że zamierza wykorzystać bliskie więzi BLME z krajami GCC do dalszego rozwoju banku. Jest to potwierdzenie celów, które towarzyszyły inwestorowi z Kuwejtu przy zakładaniu BLME w Wielkiej Brytanii. To dowód na to, że bank zdecydowanie postanawia utrzymać bardzo bliskie relacje z inwestorem, natomiast nie funkcjonuje jako w pełni niezależny podmiot, ale dostosuje swoją strategię do inwestora.

BLME jako jedyny bank islamski w Londynie posiada fundusz instrumentów o stałym dochodzie, który został oceniony przez agencję ratingową Moody's jako „A”. W swoim ostatnim strategicznym dokumencie, który został opublikowany dla akcjonariuszy w 2014 r., bank wymienia strategiczne cele na kolejne lata, jednocześnie dzieląc je na pięć kategorii:

- rachunek zysków i strat oraz wzrost zysku operacyjnego,
- sprawiedliwe traktowanie klientów,
- współczynnik wypłacalności,
- efektywność,
- zwroty dla akcjonariuszy.

Bank podejmie działania w celu wygenerowania organicznego wzrostu z istniejącej finansującej gałęzi biznesu oraz wyznacza sobie cel osiągnięcia poziomu aktywów na poziomie 2 miliardów GBP (za 2014 r. było to 1 385 512 GBP). Cel ten wydaje się do zrealizowania po zakończeniu transakcji przejęcia Renaissance Asset Finance. Ponadto Bank rozwinie kolejną gałąź biznesu świadczącą usługi zarządzania aktywami oraz utrzyma zysk z tytułu opłat stałych na poziomie 20% zysku operacyjnego przed amortyzacją. Celem średnio- do długookresowym jest wzrost zysku przed opodatkowaniem do poziomu 20 mln GBP.

Innym z celów strategicznych banku jest równe i sprawiedliwe traktowanie swoich klientów. BLME zamierza to osiągnąć poprzez utrzymanie swoich pryncypiów: szacunku, integralności oraz przejrzystości. Bank podkreśla, że są to bardzo ważne pryncypia zgodne z zasadami szariatu, gdzie otwartość oraz zasada dzielenia się ryzykiem są wymogiem.

Jak każdy bank w Europie, również BLME obrało za cel utrzymanie odpowiedniej adekwatności kapitałowej. Funkcją tego jest nie tylko spełnienie międzynarodowych standardów, ale również zademonstrowanie klientom wysokiego poziomu bezpieczeństwa ich funduszy, co w przypadku banku islamskiego ma dużo większe znaczenie niż w przypadku konwencjonalnego. Należy przypomnieć w tym miejscu, że analizując produkty islamskie można zauważyć, że jednym z wymogów szariatu jest zabezpieczenie transakcji islamskich kapitałem (np. pożyczki mogą być jedynie kapitałowe). Można tę tendencję odnieść również do adekwatności kapitałowej, która dotyczy instytucji samej w sobie. Spełnianie takich wymogów jest niewątpliwie wyzwaniem dla tego banku, biorąc pod uwagę deklarację zwiększenia aktywów do 2 miliardów GBP.

Kolejnym celem BLME jest efektywność. Jest to typowy cel dla branży bankowej, w której przewagę konkurencyjną uzyskuje się właśnie dzięki bardzo sprawnemu zarządzaniu, a co za tym idzie – efektywności. Jednak efektywność można również odnieść do inwestycji, które są prowadzone przez bank. Dlatego BLME zobowiązuje się do ciągłego doskonalenia, przez obniżanie współczynnika kosztów do zysku, wyznaczając sobie cel tej efektywności na poziomie 60% podczas dostosowywania do potrzeb deprecjacji leasingu operacyjnego.

Ostatnim celem strategicznym jest utrzymanie poziomu zysku dla akcjonariuszy. Jako długoterminowy cel w tym zakresie BLME określił utrzymanie 10% zwrotu z kapitału przed opodatkowaniem. Niestety w zakresie wypłacenia dywidendy bank poinformował, że wypłaci ją tylko wtedy, kiedy wzmocni się sytuacja finansowa BLME Group.

Strategię zaprezentowaną przez Bank of London and the Middle East Plc można nazwać strategią wzrostową ze względu na deklarację zwiększenia efektywności operacyjnej. Oznacza to, że będzie to strategia realizowana w obszarze rynkowym. Inny cel to rozwój gałęzi zajmującej się zarządzaniem aktywami. Bank ma zamiar skierować swoją uwagę na produkty generujące przychód ze stałych opłat – jest to ekspansja technologiczna.

Autor pracy ocenia strategię BLME jako strategię umiarkowanego wzrostu, która skupia się na rozwoju technologicznym, natomiast nie przewiduje ona rozwoju terytorialnego.

5.2. Charakterystyka strategii Rasmala Plc

Rasmala Plc jest firmą należącą do gałęzi bankowości inwestycyjnej oraz usług brokerskich. Wcześniej funkcjonowała pod nazwą The European Islamic Investment Bank Plc (Europejski Islamski Bank Inwestycyjny). Od 2012 r. bank ten rozpoczął inwestowanie w Rasmala Holdings, znajdującym się w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Holding Rasmala posiadał aktywa w wysokości 900 mln USD oraz biura w Arabii Saudyjskiej, Omanie i Egipcie. Następnie w roku 2013 bank zakupił dodatkowe udziały z Rasmala, czego efektem jest posiadanie ponad 76% aktywów. Następnie w 2015 r. European Islamic Investment Bank zmienił nazwę na

Rasmala i wyspecjalizował się w zarządzaniu aktywami oraz usługami związanymi z inwestycjami. W tabeli 5.4 przedstawiono podstawowe informacje dotyczące Rasmala Plc.

Tabela 5.4. Dane podstawowe – Rasmala Plc

Wybrane dane	Charakterystyka		
Klasyfikacja (zgodnie ze standardem GICS)	finanse zróżnicowane, rynki kapitałowe, bankowość inwestycyjna i usługi brokerskie		
Forma prawna	spółka publiczna		
Data powstania/ekspansji	11 stycznia 2005		
Nadanie UK Financial Authority	8 marca 2006		
Metoda ekspansji zagranicznej	spółka całkowicie zależna		
Liczba oddziałów w Wielkiej Brytanii (2016)	2	liczba pracowników (2015)	74
Główni udziałowcy	HBG Small Cap 3 Limited	17,80%	
	Vallford Limited	7,57%	
	IIB European Investment Company Ltd	7,38%	
	Al Salam Opportunities Limited	6,33%	
	Somers Limited	5,14%	
	Al Sakhama Trading & Contracting	3,88%	
Strategia – informacje podstawowe	forma publikacji strategii	zawarta w sprawozdaniu rocznym 2015	
	adres internetowy do dokumentu źródłowego	http://rasmala.com/wp-content/uploads/2016/04/Rasmala-plc-Annual-Report-2015.pdf	
	misja	skupienie na klientach, z zamiarem dostarczenia wyróżniającej się efektywności (inwestycji) i uwzględnieniem ich interesów, jednocześnie budując długotrwałe relacje	
	wizja	wygenerowanie wyróżniających się wyników dla klientów poprzez zaprojektowanie oraz dostarczenie innowacyjnych produktów inwestycyjnych, jednocześnie dotrzymując głównych zasad: uczciwości oraz innowacyjności	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rasmala Plc, 2016; Thomson Reuters, 2015)

Aktualnie Rasmala Plc jest IFI zlokalizowaną w Anglii i Walii. Jej główna siedziba to Wielka Brytania, ponadto jest notowana na londyńskiej giełdzie. Poza dwoma oddziałami w Wielkiej Brytanii posiada również biura w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Omanie oraz Egipcie. Rasmala Plc działa w trzech głównych obszarach, jakimi są:

- zarządzanie aktywami (w tym funduszami) oraz portfoliami funduszy na rynkach arabskich, zarówno w dziedzinie finansów islamskich, jak i konwencjonalnych. Głównie produkty tej firmy to akcje, obligacje oraz rynki pieniężne,
- bankowość inwestycyjna oraz doradztwo dla klientów w ramach transakcji zwiększających ich kapitał, takich jak na przykład inwestycje w islamskie obligacje *sukuk* oraz produkty strukturyzowane. Klientami bankowości inwestycyjnej Rasmala są klienci korporacyjni, np. fundusze, korporacje, firmy ubezpieczeniowe, banki oraz instytucje rządowe. Klienci znajdują się głównie w krajach GCC oraz w Europie,
- nieruchomości są ostatnią domeną rynkową, w której działa Rasmala. Jest to dość nowa dziedzina dla tego banku, polegająca podobnie jak dwie pierwsze na inwestowaniu, jednak tym razem w nieruchomości w Zjednoczonych Stanach Ameryki, Europie oraz na Bliskim Wschodzie.

W swojej strategii opublikowanej w sprawozdaniu finansowym za 2015 r. Rasmala podkreśla ścisłe związki z inwestorami z Bliskiego Wschodu. Chce być postrzegana jako pośrednik w przepływie kapitału z krajów GCC na rynki międzynarodowe. W nowym roku finansowym firma zapowiada trwałe zakotwiczenie swojej obecności na kluczowych rynkach. Kolejnym celem jest skupienie się na rozwoju biznesu związanego z rozwojem funduszy alternatywnych oraz biznesu związanego w nieruchomościami. W długim okresie IFI planuje zwiększyć portfolio oferowanych usług oraz zasięg geograficzny. Rasmala chce również sięgnąć do nowych segmentów klientów w krajach GCC, a także poszerzyć bazę klientów międzynarodowych.

Firma podkreśla, że ich model biznesowy sprzyja realizacji strategii poprzez dopasowanie oferty do odpowiednich grup klientów – zarządzanie aktywami dla instytucji rządowych oraz funduszy, natomiast bankowość inwestycyjna dla korporacji oraz sektora *family office*⁵⁰. W ten sposób Rasmala dociera do różnych grup klientów, co może jej pozwolić na potencjalne dotarcie do kapitału z różnych źródeł. Rasmala Plc będzie kontynuowała strategię ekspansji technologicznej w zakresie rozwoju nowych produktów, w szczególności ze względu na sukcesy uruchomionego w 2015 r. biznesu inwestycji w nieruchomości.

Ten bank inwestycyjny podkreśla, że w jego strategii jest również inwestowanie kapitału pochodzącego z GCC na rynkach lokalnych oraz międzynarodowych. Natomiast jako swój największy atut wymieniają oferowanie spersonalizowanych usług zarządzania aktywami oraz rozwiązań do finansowania. Firma generuje zysk głównie z opłat stałych z tytułu zarządzania

⁵⁰ Jak podaje Forbes, sektor *family office* ma potencjał równy 66 bln USD i stanowi go 17 mln osób zaliczanych do grupy najbardziej zamożnych. Zob. <http://www.forbes.pl/rynek-uslug-family-office-nabiera-tempa,artykuly,159170,1,1.html#> (dostęp: 15.06.2016).

aktywami oraz prowizji za transakcje w zakresie bankowości inwestycyjnej. Zgodnie z informacjami zawartymi na stronie banku największy udział w przychodach mają inwestycje kapitałowe finansujące transakcje (tzw. *principal investment*) oraz inwestycje w instrumenty rządowe – 50%; kolejno 37% z tytułu zarządzania aktywami oraz 13% z tytułu bankowości inwestycyjnej.

Bank ten skupia się na zbudowaniu portfola bardzo efektywnych instrumentów inwestycyjnych. W swojej strategii wymienia ponadto zamiar ekspansji geograficznej.

5.3. Charakterystyka strategii Gatehouse Bank

Gatehouse Bank Plc został sklasyfikowany w GICS jako bank inwestycyjny. W swojej ofercie wyspecjalizował się w inwestowaniu w nieruchomości oraz ich finansowaniu. Dodatkowo do podstawowej oferty są usługi skarbu dla korporacji. Od początku istnienia (2007) bank był ściśle związany z przedsiębiorstwami z krajów GCC, Azji Południowo-Wschodniej oraz Europy. W tabeli 5.5 zebrano najważniejsze informacje dotyczące tej instytucji.

Tabela 5.5. Dane podstawowe – Gatehouse Bank Plc

Wybrane dane	Charakterystyka	
Klasyfikacja (zgodnie ze standardem GICS)	bankowość inwestycyjna, usługi doradcze w zakresie inwestycji	
Forma prawna	spółka publiczna	
Data powstania/ekspansji	25 maja 2007	
Nadanie UK Financial Authority	21 kwietnia 2008	
Metoda ekspansji zagranicznej	spółka całkowicie zależna	
Liczba oddziałów w Wielkiej Brytanii (2016)	1	
Główni udziałowcy	Gatehouse Financial Group Limited	100,00%
Strategia – informacje podstawowe	forma publikacji strategii	sprawozdanie roczne 2015
	adres internetowy do dokumentu źródłowego	http://www.gatehousebank.com
	misja	zostanie czołowym bankiem inwestycyjnym zgodnym z zasadami szariatu
	wizja	zbudowanie grupy – Gatehouse Group, która będzie świadczyła wysokiej jakości inwestycyjne oraz finansowe usługi dla prestiżowej bazy klientów. Wzrost penetracji rynku Bliskiego Wschodu oraz Azji, gdzie rośnie popyt na innowacyjne produkty zgodne z

		rozwiązaniami inwestycyjnymi zgodnymi z szariatem
--	--	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Gatehouse Bank, 2016; Thomson Reuters, 2015)

W informacji o wyznaczonej strategii zawartej w sprawozdaniu finansowym jest wielokrotnie podkreślana chęć zbudowania grupy Gatehouse, która poprzez odpowiednią dywersyfikację klientów i usług ma posłużyć do zapewnienia stabilnego strumienia przychodów. W tym celu stworzono w 2015 r. spółkę holdingową Gatehouse Financial Group Limited, która będzie właścicielem aktualnych inwestycji akcjonariuszy. Spółka ta ma stanowić „kamień węgielny” pod budowę globalnej grupy konsolidującej wszystkie spółki. Aby osiągnąć ten cel, bank musi rozszerzać spektrum swojego działania, tym samym pozyskując nową klientelę spoza regionu GCC oraz Wielkiej Brytanii. W ramach grupy będą tworzone również nowe podmioty w zależności od specyfiki danego rynku docelowego. Poprzez zakładanie nowych (wyspecjalizowanych) spółek pod parasolem Gatehouse Group bank ma zamiar zbliżyć się do klienta oraz dopasować do specyfiki danego rynku. Bank postawił również na rozwój produktów i w 2016 r. uruchomił nowy produkt – finansowanie nieruchomości mieszkaniowych. Aktualnie pod parasolem spółki Gatehouse Bank Plc funkcjonują następujące spółki:

- Gatehouse Capital (Kuwejt) – spółka specjalizująca się w inwestycjach w nieruchomości na terenie Kuwejtu,
- Arch Street Capital (USA) – spółka, która funkcjonuje na rynku amerykańskim w celu przeprowadzania inwestycji w nieruchomości na terenie USA,
- Gatehouse Bank (Kuala Lumpur) – filia zajmuje się obsługą klientów z Azji Południowo-Wschodniej w zakresie usług inwestycyjnych oraz *wealth management*.

Strategia Gatehouse Bank reprezentuje powszechny trend IFI działających w sektorze bankowości inwestycyjnej: rozwój usług, które generują zysk z opłat stałych. Poprzez obecność w USA oraz Azji Południowo-Wschodniej bank zbudował efektywny model biznesowy, który pozwala na połączenie inwestorów z różnych stron świata z inwestycjami w nieruchomości. Strategię banku można ocenić jako rozwojową, skupiającą wysiłki firmy na ekspansję technologiczną. Podobnie jak poprzednie instytucje, bank podkreśla swoje silne związki z regionem GCC. Gatehouse Bank oferuje szeroki zakres usług związanych z finansowaniem nieruchomości. Poza planowaną dywersyfikacją usług, bank chce rozwinąć swoją międzynarodową sieć spółek, aby równolegle zapewnić sobie strumień kapitału z różnych lokalizacji oraz sektorów.



5.4. Charakterystyka strategii Al Rayan Bank

Bank Al Rayan Plc jest islamskim bankiem uniwersalnym odznaczającym się bardzo szerokim wachlarzem oferowanych usług. Podobnie jak większość banków islamskich w Londynie, powstał na początku XXI w. Konto rozliczeniowo-oszczędnościowe stanowi główną pozycję oferty skierowanej do klientów indywidualnych i gospodarstw domowych. Kolejną usługą oferowaną przez bank jest finansowanie nieruchomości przede wszystkim dla klientów indywidualnych.

Tabela 5.6. Dane podstawowe – Al Rayan Bank

Wybrane dane	Charakterystyka	
Klasyfikacja (zgodnie ze standardem GICS)	bankowość komercyjna	
Forma prawna	spółka publiczna z ograniczoną odpowiedzialnością	
Data powstania/ekspansji	22 września 2004	
Nadanie UK Financial Authority	6 sierpnia 2004	
Metoda ekspansji zagranicznej	zagraniczna spółka kontrolowana	
Liczba oddziałów w Wielkiej Brytanii (2016)	9 (5 oddziałów i 4 agencje)	
Główni udziałowcy	Al Rayan (UK) Ltd [spółka należąca do założyciela Masraf Al Rayan (MAR) Q.S.C.]	98,34%
Strategia – informacje podstawowe	forma publikacji strategii	zawarta w sprawozdaniu finansowym
	adres internetowy do dokumentu źródłowego	http://www.alrayanbank.co.uk/media/291022/al-rayan-bank-plc-2015-accounts.pdf
	misja	zostanie bankiem pierwszego wyboru w dziedzinie etyki oraz zgodności z zasadami szariatatu
	wizja	tworzenie nowoczesnych i konkurencyjnych produktów przy zachowaniu ich zgodności z szariatem. Bardzo wysoka jakość obsługi klienta. Budowa doskonałych bezpośrednich interakcji pomiędzy klientami a bankami (strona internetowa, aplikacja mobilna, system do wdrażania klientów do bankowości online). Ustawiczny rozwój pracowników banku. Zwrócenie szczególnej uwagi na doznania klientów

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Al Rayan Bank, 2017; Thomson Reuters, 2015)



Niszowymi usługami banku są:

- międzynarodowe transfery pieniężne, w szczególności pomiędzy Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi, Pakistanem, Indiami oraz Bangladeszem,
- szeroka gama możliwości inwestowania w fundusze, w tym również w ramach indywidualnego konta emerytalnego,
- usługi w zakresie doradztwa udzielane przez pracowników banku, którzy są licencjonowanymi doradcami inwestycyjnymi,
- usługi w zakresie administrowania środkami klientów na cele dobroczynne (tzw. *zakał*),
- obsługa spadków oraz spraw podatkowych z nimi związanych.

Po samej strukturze produktów należy wnioskować, że bank skupia się szczególnie na klientach indywidualnych mieszkających w Wielkiej Brytanii. Jednak należy zauważyć, że ciągle podkreśla swoje ścisłe relacje w Bliskim Wschodem. Przykładem tego jest posiadanie produktu obsługi międzynarodowych transferów pieniężnych z krajami, z których pochodzi większość emigrantów Wysp Brytyjskich (Pakistan, Indie, Bangladesz). Jest to również potwierdzenie przesłanek z wcześniejszych rozdziałów dotyczących bardzo bliskich więzi z dawnymi koloniami Wielkiej Brytanii.

W swoim sprawozdaniu finansowym za rok 2015 bank podkreśla, że wzrost zawdzięcza klientom indywidualnym, a w szczególności nowym klientom, którzy dołączyli do banku w ciągu roku 2015 w liczbie +7000. Na koniec roku 2015 bank chwali się liczbą 65000 klientów indywidualnych, którzy wybrali Al Rayan głównie ze względu na swoje przekonania religijne, wysoką etykę i szeroką gamę produktów dostosowanych do gospodarstw domowych. Bank podkreśla, że portfolio jego produktów zaspokaja najważniejsze potrzeby klientów indywidualnych, co przyciąga z roku na roku coraz więcej klientów. Bank zamierza kontynuować strategię rozwoju przez:

- ciągły nacisk na rozwój portfolio produktów,
- doskonalenie kanałów dystrybucji,
- rozwój oraz utrzymanie najzdolniejszych pracowników banków, którzy wesprą rozwojowe aspiracje banku,
- nacisk na doskonalenie od początku do końca procesu obsługi klienta, aby wesprzeć subiektywne doświadczenie użytkownika.

Bank bardzo precyzyjnie wyraża swoją strategię, która zakłada wzrost aktywów w portfolio produktów oraz w segmentach klientów. Wzrost depozytów ma być dla banku kluczowym wskaźnikiem wzrostu do osiągnięcia wskaźników wyrażanych w aktywach.

Podsumowując strategię Al Rayan Bank, można stwierdzić, że stawia on głównie na rozwój technologiczny, czyli rozwój produktów. Dzięki ich dywersyfikacji próbuje zapewnić komplementarną ofertę, która zaspokoi wszystkie ekonomiczne potrzeby gospodarstwa domowego. Wspólnym mianownikiem z poprzednio analizowanymi bankami są relacje Al Rayan z Bliskim Wschodem oraz zainteresowanie domeną inwestycji w nieruchomości. Jednak

podstawową różnicą jest to, że bank nie skupia się na produktach inwestycyjnych, ale rozwija swoją ofertę dla klientów indywidualnych.

5.5. Charakterystyka strategii QIB UK

Bank QIB UK Plc został sklasyfikowany według GICS jako firma z branży zarządzania aktywami, pomimo tego w literaturze jest wymieniany jako jeden z islamskich banków w Londynie w związku z prowadzeniem działalności kredytowo-depozytowej. Jego głównym udziałowcem jest spółka matka z Kataru – Qatar Islamic Bank. QIB (UK) Plc był pierwszym bankiem islamskim w Londynie, jednak licencję z ramienia brytyjskiego regulatora otrzymał dopiero w 2008 r. W tabeli 5.7 zawarto podstawowe informacje dotyczące tej IFI.

Tabela 5.7. Dane podstawowe – QIB UK Plc

Wybrane dane	Charakterystyka	
Klasyfikacja (zgodnie ze standardem GICS)	zarządzanie aktywami	
Forma prawna	spółka publiczna z ograniczoną odpowiedzialnością	
Data powstania/ekspansji	4 lutego 2003	
Nadanie UK Financial Authority	29 stycznia 2008	
Metoda ekspansji zagranicznej	zagraniczna spółka kontrolowana	
Liczba oddziałów w Wielkiej Brytanii (2016)	1	
Główni udziałowcy	Qatar Islamic Bank (QIB)	100,00%
Strategia – informacje podstawowe	forma publikacji strategii	sprawozdania finansowe
	adres internetowy do dokumentu źródłowego	https://beta.companieshouse.gov.uk/company/04656003/filing-history
	misja	dostarczanie innowacyjnych i wysokiej jakości usług finansowych zgodnych z zasadami szariatu. Maksymalizacja zysku dla akcjonariuszy oraz partnerów. Wykształcenie wewnętrznego środowiska wysoko wykwalifikowanych profesjonalistów

Wybrane dane	Charakterystyka	
	wizja	czołowy, innowacyjny i globalny bank islamski stosujący się do najwyższych wymagań szariatu oraz innych zasad etycznych. Spełnianie międzynarodowych standardów bankowych. Partnerstwo w dziedzinie globalnej ekonomii oraz branie udziału w rozwoju społeczeństwa

Zródło: opracowanie własne na podstawie (QIB UK, 2016; Thomson Reuters, 2015)

Bank świadczy trzy główne usługi:

- bankowość prywatna, w ramach której funkcjonuje szereg produktów: od rachunków bieżących przez karty debetowe po rachunki inwestycyjne *wakala*, czyli certyfikowane islamskie kontrakty, w których klient autoryzuje bank do inwestowania swojego kapitału,
- finansowanie nieruchomości jest usługą skierowaną głównie do kontrahentów z regionu GCC, którzy traktują nieruchomości w Wielkiej Brytanii jako inwestycje. Bank świadczy również usługę udostępniania bazy danych nieruchomości, dzięki której ich wyszukiwanie jest łatwe dla potencjalnych inwestorów,
- usługi skarbu obejmują kontrakty inwestycyjne typu *wakala*, odwrócone depozyty *wakala*, *murabaha* towarów, odwrócone *murabaha*, transakcje walutowe „spot”, kontrakty *forward* i *outright*, a także analizy rynkowe na zlecenie,
- wyszukiwarka nieruchomości pomaga klientom w znalezieniu potencjalnych nieruchomości do zainwestowania. Znajdują się w niej zarówno nieruchomości z Wielkiej Brytanii, jak i Kataru.

Spółka matka w swoich sprawozdaniach podkreśla znaczenie filii w Londynie, w związku ze światowym znaczeniem tego miasta. Lokalizacja ta jest dla banku niezwykle ważna, ponieważ właściciele QIB (UK) Plc wierzą, że zapewni im ona dojście do kolejnych rynków oraz klientów.

Do roku 2014 bank miał problemy z wygenerowaniem znaczącego zysku i musiał wdrożyć strategię naprawczą, aby na koniec 2015 odnotować (+) zysk oraz jego 32% wzrost w stosunku do poprzedniego okresu. Strategia naprawcza wdrożona w 2014 r. przez zarząd okazała się skuteczna. Nowy model biznesowy polegał na skupieniu wysiłków IFI na bankowości prywatnej oraz oparciu się na najmocniejszych stronach spółki matki w Katarze. Dzięki zmianie strategii zmieniła się również struktura klientów. W ten sposób na koniec roku 2015 r. bank wyróżnił następujące segmenty klientów:

- zamożni klienci z Bliskiego Wschodu – są obsługiwani przez dedykowany zespół, w szczególności w zakresie inwestycji w nieruchomości na terenie Londynu. W celu usprawnienia obsługi tych klientów otworzono nowe fizyczne oddziały. Razem z celowym zespołem stworzono produkty z zakresu zarządzania gotówką klienta, takie jak rachunek bieżący, karty debetowe, książeczki czekowe, konta oszczędnościowe oraz różnego rodzaju depozyty typu *wakala*,



- strukturyzowanie (finansowanie) nieruchomości – ten segment skupia się na finansowaniu poprzez produkty kredytowo-kapitałowe (*mezzazine finance*) oraz kredyty uprzywilejowane dla klientów instytucjonalnych.

Zarząd banku ocenia zmiany jako korzystne, co jest odzwierciedlone w zysku netto w sprawozdaniach za 2014 i 2015 r. (2014 – 60% wzrost r/r, 2015 – 32% wzrost r/r). W sprawozdaniu za rok 2015 oceniono, że usługi skarbowe nie są już atrakcyjnym produktem, aczkolwiek są istotne przy zarządzaniu ryzykiem w zakresie płynności oraz finansowania. Dlatego bank postanowił pozostawienie w swojej ofercie tego segmentu i utrzymanie go na zrównoważonym poziomie (pomiędzy 2014 a 2015 można zaobserwować 94% wzrost wielkości depozytów klientów w banku).

Podobnie jak inne banki, QIB postanowił skupić się na rynku nieruchomości. Usługi te są skierowane głównie do prywatnych osób z Bliskiego Wschodu, które są zainteresowane zakupem nieruchomości w Wielkiej Brytanii. W strategii tej instytucji nie ma wzmianek o ekspansji geograficznej ani nacisku na ekspansję technologiczną. Bank postanawia skupić się na świadczeniu coraz lepszych usług dla klientów indywidualnych. QIB UK jednak zauważa, że samo świadczenie usług skarbu przestało być tak dochodowe jak kiedyś, dlatego z pewnością w przyszłości skupi się na rozwoju innego rodzaju usług.

Podsumowując powyższe analizy każdego z banków islamskich w Londynie, zostały wynięte następujące wnioski:

- każdy badany bank podkreśla silne związki z Bliskim Wschodem, które polegają na stwarzaniu usług finansowych łączących ten rynek z Wielką Brytanią,
- każdy bank islamski w Londynie posiada w swojej ofercie usługi związane z finansowaniem oraz obsługą transakcji zakupu nieruchomości,
- większość banków islamskich w Londynie jest zainteresowana rozwojem usług opartych na stałych opłatach,
- tylko dwa banki spośród pięciu określają siebie jako banki komercyjne (nieinwestycyjne), których oferty są skierowane do klientów indywidualnych. Pozostałe banki skupiają uwagę na klientach instytucjonalnych,
- wszystkie banki podkreślają strategiczne znaczenie zaufania klientów poprzez zapewnienie o zgodności ich produktów z szariatem oraz spełnianie pozostałych wymogów etyki,
- większość badanych banków stawia na rozwój technologiczny, a nie na rozwój geograficzny (rynkowy),
- wszystkie banki dążą w mniejszym lub większym stopniu do dywersyfikacji portfola usług, z ukierunkowaniem na usługi za opłatą oraz rozwój produktów inwestycyjnych.

Wszystkie scharakteryzowane w rozdziale 5 banki islamskie w Londynie łączą wspólny mianownik ekspansji rynkowej oraz produktowej. Jak widać banki te stopniowo transformują swoje działalności, które początkowo były ukierunkowane na transakcje depozytowo-kredytowe na finansowanie nieruchomości. Co również można wywnioskować z charakterystyki to fakt, że



banki te zdywersyfikowały również działalności względem siebie. W ten sposób w tabelach pojawiają się różne rodzaje działalności według GICS. Dywersyfikacja pozwala tym bankom konkurować między sobą na różnych obszarach a tym samym przeprowadzać dalej swobodny rozwój.

6. ANALIZA ILOŚCIOWA ROZWOJU, RENTOWNOŚCI ORAZ WYDAJNOŚCI SEKTORA BANKOWOŚCI ISLAMSKIEJ W MIĘDZYNARODOWYM CENTRUM FINANSOWYM LONDYN

6.1. Charakterystyka metod badawczych

O tym, że islamskie banki chcą się rozwijać poza obszarem GCC (oraz Malezji) świadczą ich decyzje strategiczne i plany przedstawione w poprzednim rozdziale. Jednak, aby potwierdzić hipotezę główną niniejszej pracy, należy ją udowodnić na podstawie danych finansowych oraz obliczonych przy ich wykorzystaniu wskaźników.

Autonomiczne badanie rozwoju banków islamskich nie dałoby podstaw do jednoznacznego stwierdzenia, czy i w jakim stopniu się rozwijały w Londynie. Dlatego do tego badania zostały wykorzystane nie tylko dane finansowe pięciu islamskich banków w Londynie, ale również dwie próby innych banków. Na rysunku 6.1 przedstawiono trzy grupy badanych instytucji. Pierwsza z nich to będące przedmiotem badań niniejszej pracy banki islamskie w Londynie, natomiast dwie kolejne to próby danych zebrane do celów porównawczych.

GRUPA 1 ● Banki islamskie w Londynie	GRUPA 2 ■ Banki islamskie w GCC i Malezji	GRUPA 3 ▲ Banki konwencjonalne w Londynie
<ul style="list-style-type: none">• Bank of London and the Middle East• Rasmala Plc• Gatehouse Bank Plc• Al Rayan Bank Plc• QIB (UK) Plc	<ul style="list-style-type: none">• Sharjah Islamic Bank PJSC (ZEA)• Dubai Islamic Bank PJSC (ZEA)• Jordan Islamic Bank PLC (Jordania)• Hong Leong Bank BHDR (Malezja)• Bahrain Islamic Bank (BSC)	<ul style="list-style-type: none">• Barclays Plc• HSBC Bank PLC• Royal Bank of Scotland Group• Lloyds Banking Group Plc• Standard Chartered Plc

Rys. 6.1. Instytucje, których dane finansowe zostały wykorzystane w badaniu.
Źródło: opracowanie własne

W związku z faktem, że w dalszej części pracy pojawiają się liczne wykresy, do trzech grup przyporządkowano również kolory, mające na celu ułatwienie ich rozróżnienia na wykresach. Dla grupy pierwszej jest to kolor niebieski, dla drugiej – czerwony, a dla trzeciej – szary. Kolory dotyczą wykresów liniowych, za pomocą których przedstawiono zmiany w szeregach czasowych. Wykresy liniowe zostały również wzbogacone o oznaczenia geometryczne, dla osób mających problemy z rozróżnianiem kolorów. Natomiast w wykresach słupkowych jaśniejszym odcieniem oznacza się lata przypadające na kryzys, zaś ciemniejszym – cały okres badawczy.

Mała liczba banków w każdej próbie wynika z faktu, że w badanym okresie w Londynie istniały tylko pięć banków islamskich, które są głównym podmiotem niniejszego badania. Jest to niszowy sektor rynku, stanowiący bardzo niewielki promil usług bankowych, biorąc pod uwagę

wielkości jego aktywów⁵¹. W związku z tak niewielką próbą badanych instytucji pojawiło się wyzwanie związane z różnicą wielkości poszczególnych instytucji. W celu wyeliminowania tego problemu autor zdecydował się na zastosowanie głównie miar względnych (współczynników). Dzięki temu jest możliwe na przykład porównanie banku, którego aktywa wynoszą 1,1 mld USD, z mniejszą instytucją, której aktywa wynoszą 116 tys. USD. Drugą metodą, która wyeliminowała powyższy problem jest obliczanie dla wskaźników (tam gdzie to możliwe) stóp wzrostu r/r , które są wyrażone w procentach.

Wskaźniki zostały obliczone dla poszczególnych lat w całym badanym okresie. Natomiast okres badań został zawężony do lat 2004–2015. Podczas gdy wykresy, które są tworzone bezpośrednio z wartości wskaźników obejmują cały badany okres tj. 2004-2015, w przypadku ilustrowania stóp wzrostu rok do roku, dane za rok 2004 nie będą dostępne, ponieważ w zgromadzonej próbie nie ma danych za rok 2003, co byłoby niezbędne do obliczenia wzrostu dla roku 2004 w stosunku do poprzedniego.

W badaniu występuje dodatkowy pod-okres, „kryzys 2007–2008”, dla którego zostały obliczone średnie roczne stopy wzrostu. Zawężenie głównego okresu badania do wyżej wymienionych lat wynika z faktu, że pierwsze banki islamskie w Londynie powstały w roku 2003. Natomiast górna granica badanych okresów została zdefiniowana przez dostępność danych, które zostały opublikowane w marcu 2016 r. dla ostatniego badanego roku, tj. 2015. Ponadto autor otrzymał dostęp do bazy Thomson Reuters tylko na wyznaczony okres tj. do końca sierpnia 2016, w którym były dostępne tylko dane z raportów do roku 2015.

Dla każdej z trzech badanych grup obliczono mediany wskaźników dla poszczególnych lat, a następnie średnie roczne stopy wzrostu. Na podstawie danych w postaci szeregów czasowych (wartości wskaźników dla poszczególnych lat) autor stworzył wykresy liniowe ilustrujące zmiany, które zaszły na przestrzeni badanych okresów. Zilustrowanie szeregów czasowych w formie wykresów czasowych pozwoliło ocenić tendencje wzrostowe i spadkowe wskaźników oraz znaleźć odniesienia tych wahań do zdarzeń egzogenicznych i endogenicznych badanych instytucji.

Natomiast obliczenie średnich rocznych stóp wzrostu pozwoliło jednoznacznie określić, czy dla badanych okresów (2004–2015 oraz 2007–2008) nastąpił wzrost, czy spadek danego wskaźnika. Poniższe równanie przedstawia wykorzystany w badaniu sposób obliczania Compound Annual Growth Rate – CAGR (średnia roczna stopa wzrostu). Średnia roczna stopa wzrostu została obliczona dla każdego wskaźnika, co pozwoliło na jednoznaczne stwierdzenie, czy doszło do wzrostu, czy nie, oraz czy i w jakim stopniu różniły się otrzymane wyniki dla poszczególnych grup badanych instytucji:

$$CAGR(t_0, t_n) = \left(\frac{V(t_n)}{V(t_0)} \right)^{\frac{1}{t_n - t_0}} - 1 \quad (5.1)$$

gdzie:

⁵¹ Wielkość ta została przedstawiona wcześniej na tabeli 5.1

$CAGR(t_0, t_n)$	Compound Annual Growth Rate (średnia roczna stopa wzrostu)
$V(t_0)$	wartość początkowa wskaźnika
$V(t_n)$	wartość końcowa wskaźnika
t_0	rok początku badania
t_n	rok końca badania

Głównym przedmiotem badań wynikającym z hipotezy głównej jest rozwój instytucji. Jednak, wykorzystując szeroki dostęp do danych, autor zdecydował się na wykonanie osobnych (dodatkowych) badań fakultatywnych w zakresie rentowności oraz wydajności, co przyniosło dodatkową wartość dla rozprawy oraz pomogło przy weryfikacji hipotez pomocniczych. W związku z wyżej wymienionym rozszerzeniem badania, do przeprowadzenia badań ilościowych zostały wykorzystane trzy grupy wskaźników:

- w zakresie dynamiki rozwoju,
- w zakresie rentowności,
- dotyczące wydajności.

W tabeli 6.1 zostały zawarte szczegółowe informacje dotyczące wskaźników wykorzystanych z niniejszym badaniem.

Tabela 6.1. Wskaźniki zastosowane w badaniu ekspansji usług bankowych – informacje szczegółowe

Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
WSKAŹNIKI DYNAMIKI ROZWOJU	1	Wzrost/spadek ilości pracowników r/r (%)	<u>Opis wskaźnika</u> : wskaźnik ten jest często wykorzystywany przy porównywaniu organizacji pod względem wielkości. Ponadto sama liczba pracowników bardzo często jest wykorzystywana do tworzenia innych wskaźników, które służą do badania efektywności i wydajności danej instytucji. <u>Zastosowanie w pracy</u> : na podstawie tego wskaźnika zostanie obliczona średnia roczna stopa wzrostu, która pozwoli określić, czy nastąpił wzrost wskaźnika. Natomiast dla stworzenia wykresów liniowych zostaną dodatkowo obliczone roczne przyrosty procentowe dla każdego roku.
	2	Wzrost/spadek liczby oddziałów banku r/r (%)	<u>Opis wskaźnika</u> : sama liczba oddziałów danego banku nie stanowi dobrego wskaźnika do określenia jego rozmiaru. Natomiast istotne są zmiany zachodzące w poszczególnych okresach. W większości przypadków nagły spadek liczby oddziałów świadczy o problemach finansowych danej instytucji. Likwidacja oddziałów odbywa się zazwyczaj równoległe ze zwolnieniami pracowników, jednak w przeciwieństwie do poprzedniego wskaźnika w tym przypadku zmiany w liczbie oddziałów są skutkiem poważnych zmian restrukturyzacyjnych zachodzących w banku. Nagły spadek liczby oddziałów może oznaczać utratę części rynku, jak również problemy związane z utrzymaniem płynności na odpowiednim poziomie.



Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
			Znaczące zmiany w liczbie oddziałów są zazwyczaj efektem wdrożenia nowej strategii, najczęściej naprawczej. <u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik ten podobnie jak poprzedni (liczba pracowników) ma znaczenie przy weryfikacji hipotezy głównej rozprawy. Na podstawie tego wskaźnika zostanie obliczona średnia roczna stopa wzrostu, która pozwoli określić, czy nastąpił wzrost wskaźnika. Natomiast dla stworzenia wykresów liniowych zostaną dodatkowo obliczone roczne przyrosty procentowe dla każdego roku.
	3	Wzrost/spadek przychodu r/r (%)	<u>Opis wskaźnika:</u> wskaźnik wzrostu/spadku przychodu jest powszechnie wykorzystywany do określenia rozwoju biznesu w danym okresie czasu. Dla inwestorów oraz analityków wskaźnik ten stanowi informację, jak bardzo wzrosła sprzedaż w danym okresie. Wskaźnik najlepiej analizować równoległe ze stopą wzrostu zysku. <u>Zastosowanie w pracy:</u> jest komplementarny z pozostałymi wskaźnikami w zakresie rozwoju. Jednak pozwala on zaobserwować, w jaki sposób banki rozwijały sprzedaż swoich usług, na przykład poprzez wprowadzenie nowego rodzaju usług z całkowicie nowego obszaru (np. finansowanie nieruchomości), co nie zostanie odzwierciedlone w dwóch poprzednich wskaźnikach (liczba pracowników i oddziałów). Wskazuje na rozwój rynku bądź technologiczny.
	4	Wzrost/spadek depozytów r/r (%)	<u>Opis wskaźnika:</u> wskaźnik wzrostu depozytów jest jednym z najważniejszych wskaźników w badaniach nad branżą bankową. Depozyty są najbardziej popularnym oraz najtańszym sposobem na pozyskanie środków do udzielania kredytów. Wskaźnik ich wzrostu pozwala inwestorom na określenie wielkości kredytów, jakie banki mogą udzielić. <u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik ten jest zazwyczaj analizowany równoległe ze wskaźnikiem spadku/wzrostu kredytów, jednak na potrzeby niniejszego badania został wykorzystany do określenia rozwoju instytucji, w szczególności w okresie kryzysu (2007–2008). Dodatkowo zostanie przeanalizowany w parze z kolejnym wskaźnikiem (wzrost/spadek kredytów), co pozwoli na określenie, w jakim stopniu środki pozyskane z depozytów zostały wykorzystane do finansowania akcji kredytowej.
	5	Wzrost/spadek kredytów (%)	<u>Opis wskaźnika:</u> wskaźnik wzrostu kredytów w bankach jest tak ważny jak wskaźnik wzrostu przychodów dla pozostałych przedsiębiorstw. Wskaźnik ten jest trudny w interpretacji przez inwestorów, ponieważ nie określa jakości (ryzyka) udzielonych kredytów. Przyjęto, że ponadprzeciętny wskaźnik kredytów wskazuje na

Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
			<p>ekspansję banku na nowe i atrakcyjne rynki lub bank ma niską bazę kapitału, która pozwala mu na oferowanie korzystniejszych kredytów. Wskaźnik powyżej przeciętnej może wskazywać na zbyt tanią sprzedaż kredytów, co stosuje się do przyciągnięcia nowej klienteli.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik ten podobnie jak pozostałe w zakresie rozwoju zostanie wykorzystany do ustalenia, w jakim stopniu bankowość islamska w Londynie się rozwijała. Wzrost wielkości kredytów przekłada się w większości przypadków na wzrost liczby klientów, co przyczynia się bezpośrednio do rozwoju banku. Dodatkowo wskaźnik ten zostanie przeanalizowany w porównaniu z poprzednim wskaźnikiem (wzrost/spadek depozytów), co pozwoli określić, w jakim stopniu zostały wykorzystane środki zgromadzone dzięki depozytom.</p>
	6	Wzrost/spadek zysku netto (%)	<p><u>Opis wskaźnika:</u> stopa wzrostu zysku netto jest podstawowym wskaźnikiem stosowanym w analizie wskaźnikowej przedsiębiorstwa. Jest ona kategorią wyników rachunku zysku i strat. Poziom tego wskaźnika zależy głównie od wielkości sprzedaży, a także od wysokości i struktury kosztów, które ponosi przedsiębiorstwo. Analiza porównawcza tego wskaźnika w czasie powinna skupić się na badaniu jego kształtowania się oraz jego tendencji. Tendencje te powinny być poddane analizie, ponieważ dzięki nim można ustalić pewne zależności, które mogą być pomocne do poprawienia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Firmy, które mogą wykazać wzrost zysku na poziomie 10% w skali roku lub większym cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem ze strony inwestorów.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wzrost bądź spadek zysku netto stanowi ważną przesłankę świadczącą o stanie rozwoju technologicznego banku. Wskaźnik ten zostanie wykorzystany do przetestowania hipotez pomocniczych, które dotyczą rentowności banków islamskich w Londynie.</p>

Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
	7	Wzrost/spadek wielkości aktywów (%)	<p><u>Opis wskaźnika:</u> wzrost bądź spadek aktywów jest bardzo prostym w interpretacji wskaźnikiem rozwoju banku. W 2008 r. profesorowie Cooper, Gulen i Schill udowodnili, że wzrost aktywów całkowitych to predyktory ponadprzeciętnych wyników finansowych w przyszłości (Cooper, Gulen i Schill, 2008).</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik ten podobnie jak pozostałe wskaźniki rozwojowe wskazuje ekspansję banku lub jej brak. Aktywa same w sobie nie stanowią żadnego powszechnie stosowanego wskaźnika, jednak w tej pracy autor posłużył się wskaźnikiem ich wzrostu spadku jako indykatora rozwoju bądź regresji banku. Dodatkowo wielkość aktywów ma zastosowanie przy porównywaniu banków pod względem rozmiaru.</p>
	8	Wzrost/spadek wielkości kapitału własnego ogółem	<p><u>Opis wskaźnika:</u> Podobnie jak aktywa własne, zmiany w wielkości kapitału własnego ogółem są łatwym do interpretacji wskaźnikiem rozwoju banku. Jednak w odróżnieniu od aktywów, wskaźnik ten dostarcza dodatkowych informacji na przykład dotyczących zmian zachodzących we własności spółki⁵².</p> <p>W skład kapitału w przypadku danych Thomson Reuters wchodzi: akcje uprzywilejowane podlegające umorzeniu oraz niepodlegające umorzeniu, akcje zwykłe, kapitał wniesiony (zakładowy), zyski zatrzymane, akcje własne zwykłe, akcje pracownicze, niezrealizowane zyski/straty oraz inne udziały kapitałowe.</p> <p>Spadek wskaźnika może oznaczać trzy zdarzenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przedsiębiorstwo traci gotówkę w wyniku normalnych operacji biznesowych, wtedy właściciele przesuwiają kapitał do środków obrotowych; • właściciele wycofują kapitał aby wykorzystać go na użytek własny; • spadek może nastąpić w wyjątkowych sytuacjach, kiedy właściciele przekięgowują go aby zastąpić utracone aktywa na przykład w przypadku klęski żywiołowej. <p>Wzrost wskaźnika może nastąpić również w kilku przypadkach:</p> <ul style="list-style-type: none"> • w przypadku odnotowania zysku netto może wzrosnąć tak zwany „zysk zatrzymany”, który jest częścią dochodu netto po odjęciu podziału dochodu pomiędzy właścicieli (akcjonariuszy). Taki wzrost jest wynikiem

⁵² Wszystkie instytucje będące przedmiotem badań w rozdziale 6 są spółkami akcyjnymi, notowanymi na giełdzie.



Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
			<p>podniesienia cen oraz wprowadzania agresywnej polityki kosztowej;</p> <ul style="list-style-type: none"> emisji dodatkowych akcji. <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> Duże zmiany w wielkości kapitału r/r oznaczają nadzwyczajne zdarzenia w badanych instytucjach. Jeżeli na przestrzeni badanego okresu występują umiarkowane zmiany, które dodatkowo są skorelowane ze zmianami zachodzącymi w zysku oraz aktywach, jest to naturalne zachowanie tego wskaźnika. Natomiast jeżeli następują bardzo duże zmiany (wyróżniające się na wykresie liniowym r/r) oznacza to, że jedna lub więcej z badanych instytucji podjęła nadzwyczajne decyzje o zmianie struktury swojego kapitału (wycofanie, dokapitalizowanie itp.). Główna korzyść z analizy tego wskaźnika to wykrycie tych niestandardowych zmian co pozwoli lepiej zrozumieć w jakim kierunku rozwijają się badane banki.</p>
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	9	Rentowność aktywów własnych (ROA)	<p><u>Opis wskaźnika:</u> obliczany jest poprzez podzielenie zysku netto przez aktywa całkowite. Rentowność aktywów własnych jest sprawdzonym i bardzo popularnym wskaźnikiem, który pozwala na sprawdzenie, jak zyskowna jest firma w stosunku do posiadanych aktywów. ROA nie posiada żadnych wartości referencyjnych, jest wyrażany w procentach. Im wyższe jest ROA, tym lepiej, ponieważ oznacza to, że firma zarabia więcej przy niższym poziomie inwestycji. Dla inwestorów wskaźnik ten określa, jak efektywnie przedsiębiorstwo przekształca pieniądze przeznaczone na inwestycje na zysk netto.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> przeanalizowanie zmian ROA w czasie pozwoli na określenie, czy banki islamskie okazały się bardziej odporne na działanie kryzysu od pozostałych grup badawczych. Podobnie w całym okresie (2004–2015) autor zbada, czy banki islamskie w Londynie wykazały się lepszymi notowaniami ROA od pozostałych.</p>
	10	Rentowność kapitałów własnych (ROE)	<p><u>Opis wskaźnika:</u> obliczany dla pełnego roku fiskalnego przez podzielenie zysku netto poprzez kapitał akcjonariuszy. Stanowi wielkość zysku netto wypracowanego jako procent kapitału akcjonariuszy. ROE mierzy zyskowność przedsiębiorstwa, pokazując, jak wielki zysk firma wypracowuje poprzez pieniądze zainwestowane przez akcjonariuszy.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik ten został uwzględniony w celach fakultatywnych, gdyż mogą z niego wynikać pewne prawidłowości ważne z punktu widzenia całego badania. Został on wykorzystany do przetestowania hipotez pomocniczych, które traktują o rentowności banków islamskich w Londynie.</p>

Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
	11	Wskaźnik poziomu kosztów (koszty operacyjne / całkowite przychody)	<p><u>Opis wskaźnika:</u> bardzo powszechnie stosowany przez analityków finansowych. W literaturze międzynarodowej oznaczany jest jako OR (<i>operating ratio</i>). Podczas gdy cena produktu lub usługi jest funkcją popytu ze strony rynku, OR pozwala inwestorom zobaczyć, jak efektywnie przedsiębiorstwo może produkować dobra bądź dostarczać usługi. Im wartości wskaźnika są mniejsze, tym lepsza jest zdolność organizacji do generowania zysku. Oznacza to, że im wskaźnik jest mniejszy, tym lepiej.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> podobnie jak pozostałe wskaźniki wydajności, OR pozwoli na określenie, czy banki islamskie w Londynie są bardziej efektywne od pozostałych badanych grup.</p>
WSKAŹNIKI WYDAJNOŚĆ	12	Wskaźnik efektywności Thomson Reuters	<p><u>Opis wskaźnika:</u> jest to wskaźnik zaproponowany przez Thomson Reuters i jest obliczany w systemach tej firmy dla wszystkich instytucji sklasyfikowanych jako banki. Obliczany jest przez podzielenie kosztów (z wyłączeniem kosztów z tytułu odsetek) przez całkowity przychód minus koszty odsetkowe. Stanowi ekwiwalent marży operacyjnej, która jest stosowana w pozostałych przedsiębiorstwach niebędących bankami. Wskaźnik ten wskazuje, jak duże są koszty operacyjne banku. Im niższy, tym korzystniejsza sytuacja kosztowa banku – czyli bank jest bardziej efektywny.</p> <p>Opis wskaźnika zaczerpnięty z Thomson Reuters Eikon: „This is the ratio of Non-Interest Expense for the fiscal year to Total Revenue less Interest Expense for the same period and is expressed as percentage. Measures the cost to the bank of each unit of revenue. Lower values are better”.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik został wykorzystany w celu porównania efektywności banków islamskich w Londynie z bankami z pozostałych grup, w szczególności w okresie kryzysu (2007–2008).</p>
	13	Przychody całkowite/liczba pracowników	<p><u>Opis wskaźnika:</u> bardzo powszechnie stosowany w celu określenia efektywności badanej instytucji. To wartość sprzedaży, która przypada na jednego zatrudnionego. Analiza tego wskaźnika dla kolejnych okresów pomaga przy podjęciu decyzji dotyczących optymalizacji zatrudnienia. Im wskaźnik jest większy, tym lepiej.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> podobnie jak poprzedni wskaźnik, ma on na celu ustalenie, czy badane banki islamskie w Londynie są bardziej wydajne od pozostałych badanych grup, w szczególności w okresie kryzysu, ale i w ciągu całego badanego okresu.</p>

Kategoria wskaźnika	Nr	Nazwa wskaźnika	Objaśnienie i zastosowanie
	14	Zysk netto/liczba pracowników	<p><u>Opis wskaźnika:</u> im wyższy wskaźnik, tym przedsiębiorstwo lepiej wykorzystuje potencjał swoich pracowników. Jednak wskaźnik ten sprawdza się jedynie w przypadku porównywania przedsiębiorstw do siebie podobnych. Nie posiada żadnych wartości referencyjnych.</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> wskaźnik został wykorzystany do zbadania, w jaki sposób banki islamskie w Londynie wykorzystują swój kapitał intelektualny. Istnieją przesłanki, że Londyn będący międzynarodowym centrum finansowym ułatwia dostęp do utalentowanych pracowników, skupiając ich w jednym miejscu oraz oferując doskonale warunki zatrudnienia.</p>
	15	Wskaźnik wypłacalności	<p><u>Opis wskaźnika:</u> wskaźnik wypłacalności jest inaczej nazywany wskaźnikiem adekwatności kapitałowej. Jest on wyrażany w procentach jako współczynnik wyrażający stosunek kapitałów własnych netto do wartości aktywów i pozycji bilansowych ważonych ryzykiem. Współczynnik ten pozwala określić możliwość ochrony za pomocą kapitałów własnych. W poszczególnych krajach istnieją wartości referencyjne tego wskaźnika. W Polsce Prawo Bankowe określa wartość referencyjną wskaźnika na poziomie co najmniej 8%. W Wielkiej Brytanii natomiast wartość referencyjna (zalecana przez Bank of England) to 11% (Bank of England, 2015).</p> <p><u>Zastosowanie w pracy:</u> Współczynnik ten pozwala na określenie kondycji finansowej banku poprzez ocenę zdolności ochrony przed ryzykiem ponoszonym. Dzięki porównaniu średnich wartości wskaźnika pomiędzy poszczególnymi grupami banków, można dokonać oceny, która grupa będzie miała lepszą ochronę na wypadek zmaterializowania się ryzyka, czyli, która grupa będzie bardziej na nie odporna. W przypadku banków islamskich w Londynie przedstawione dane dotyczą tylko jednego z banków a nie całej grupy. Jest tak ponieważ, dla pozostałych czterech islamskich instytucji w Londynie, dane te nie zostały udostępnione przez Thomson Reuters oraz same instytucji. Więcej szczegółów na ten temat przy omawianiu wskaźnika.</p>

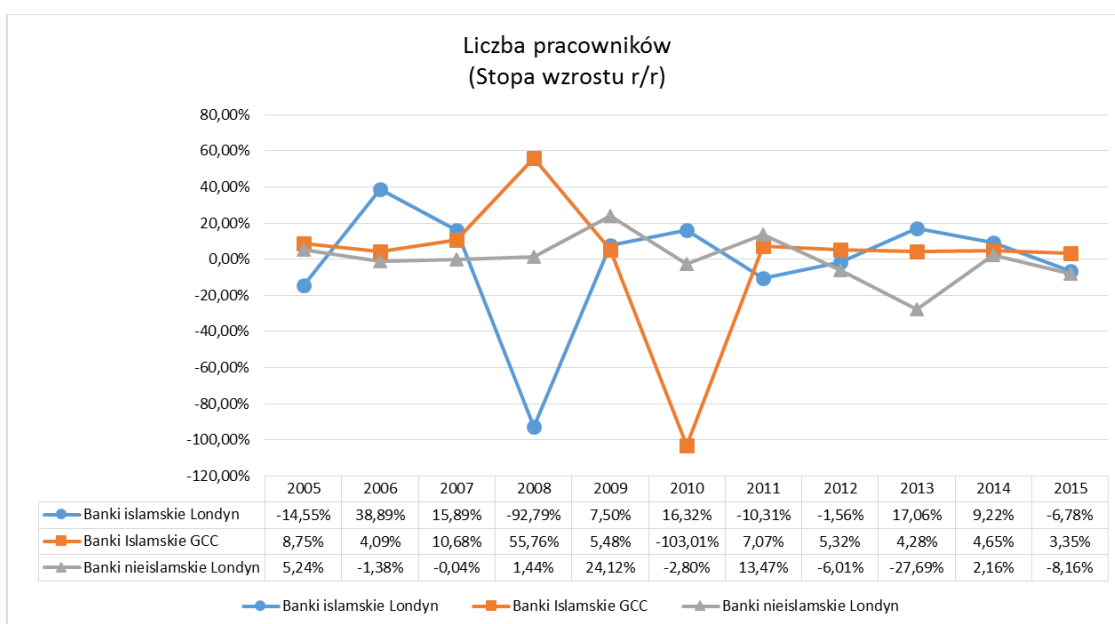
Źródło: opracowanie własne

Powyżej zaprezentowane wskaźniki zostały dobrane w taki sposób, aby badania nad dynamiką rozwoju, rentownością oraz wydajnością banków islamskich w Londynie stanowiły komplementarną całość. Zebrane dane, sposób ich prezentacji oraz dobrane ich odpowiednie zestawienie stanowią unikalną wartością niniejszej rozprawy.

6.2. Analiza wzrostu sektora finansów islamskich w Londynie

Analiza wzrostu sektora finansów islamskich w Londynie została przeprowadzona przy zastosowaniu wcześniej omówionych wskaźników dynamiki wzrostu. W kolejności zgodnej w wcześniej zaprezentowaną tabelą zostaną graficznie przedstawione wskaźniki dynamiki rozwoju a następnie każdy z nich zostanie omówiony. Szczególną uwagę zwrócono na anomalie w przebiegu wykresów liniowych, natomiast dla każdego wskaźnika zilustrowano w formie wykresu słupkowego średnioroczną stopę wzrostu, która pozwala na jednoznaczną ocenę czy do rozwoju doszło czy nie. Podrozdział jest zakończony tabelą, która podsumowuje wszystkie otrzymane wyniki.

Na poniższych rysunkach 6.2 oraz 6.3 zilustrowano kolejno procentowe stopy wzrostu rok do roku (r/r) oraz średnie roczne stopy wzrostu zmian liczby pracowników dla trzech badanych grup. Przebieg krzywych na wykresie odznacza się dużą nieregularnością oraz brakiem wyraźnych trendów.



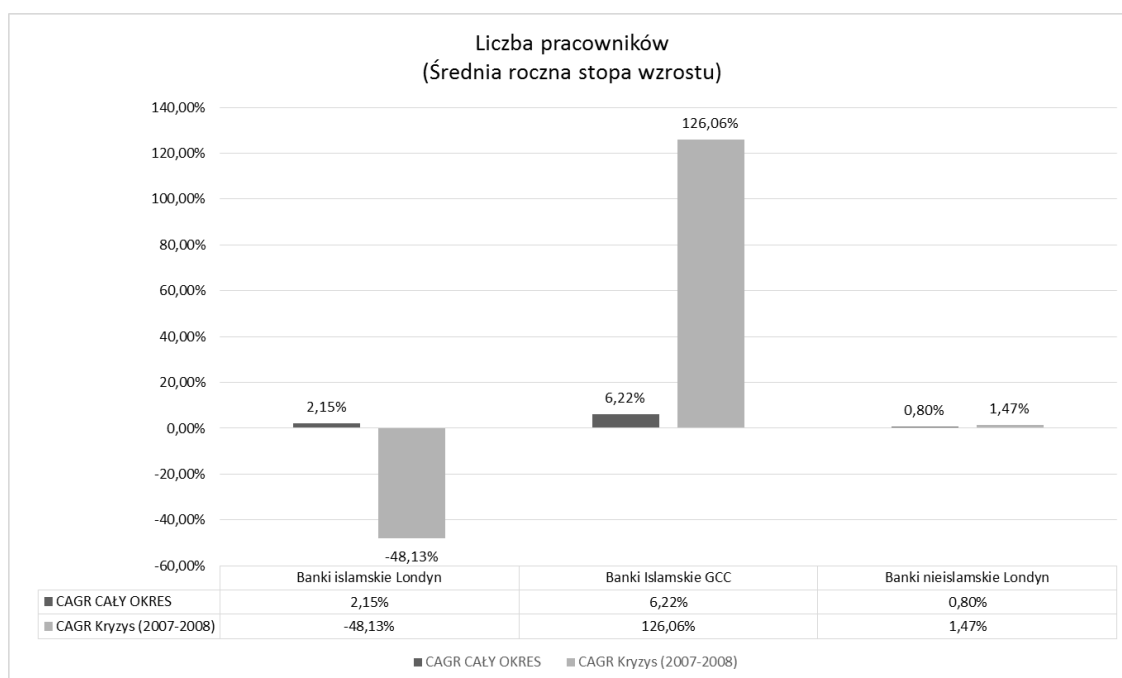
Rys. 6.2. Procentowy wzrost/spadek liczby pracowników r/r.
Źródło: opracowanie własne

W latach 2005–2008 banki islamskie w Londynie odnotowywały spadek liczby pracowników. Widoczny na wykresie spadek ma miejsce w roku 2008, który jest zaliczony do lat kryzysu finansowego. Jednak pomimo tych bardzo dużych zmian w początkowym okresie, w ciągu całego okresu banki islamskie w Londynie odnotowały mały wzrost zatrudnienia (rys. 6.3) na poziomie 2,15%. Podobna tendencja występuje w kolejnej badanej grupie – banków islamskich GCC i Malezji. W ich przypadku spadek nastąpił w latach 2009 i 2010, czyli zaraz po kryzysie. Omówione zmiany można wyjaśnić złym stanem koniunktury w okresie kryzysu, któremu bardzo często towarzyszą zwolnienia pracowników. Opóźnienie obserwowane w przypadku banków islamskich w GCC i Malezji oznacza, że rynki te nie są do końca zintegrowane

z rynkami globalnymi. Gdyby były ściśle powiązane z rynkami globalnymi, tąpnięcie wystąpiłoby w tym samym okresie, co w pierwszej grupie.

Trzecia badana grupa wyraźnie odznacza się względną stabilizacją w stosunku do pozostałych. Banki nieislamskie w Londynie wykazały nieznaczny spadek w latach 2012 i 2013, co jest spowodowane zwolnieniami ze względu na sytuację finansową tychże banków oraz na zmianę modelu obsługi z bezpośredniej w oddziałach na pośrednią, np. przez Internet. Jednak w całym okresie w przypadku tej grupy nie wystąpiło żadne wahanie o tak dużej amplitudzie, jaka została odnotowana w przypadku dwóch pierwszych grup. Oznacza to, że banki konwencjonalne są grupą, która jest bardziej odporna na zmiany koniunkturalne – jeżeli chodzi o utrzymanie poziomu zatrudnienia.

Na poniższym rysunku 6.3 przedstawiono średnie roczne stopy wzrostu dla liczby pracowników. Analizując średnie roczne stopy wzrostu, należy zauważyć, że spadek poziomu zatrudnienia wystąpił jedynie w przypadku okresu kryzysu w bankach islamskich w Londynie.



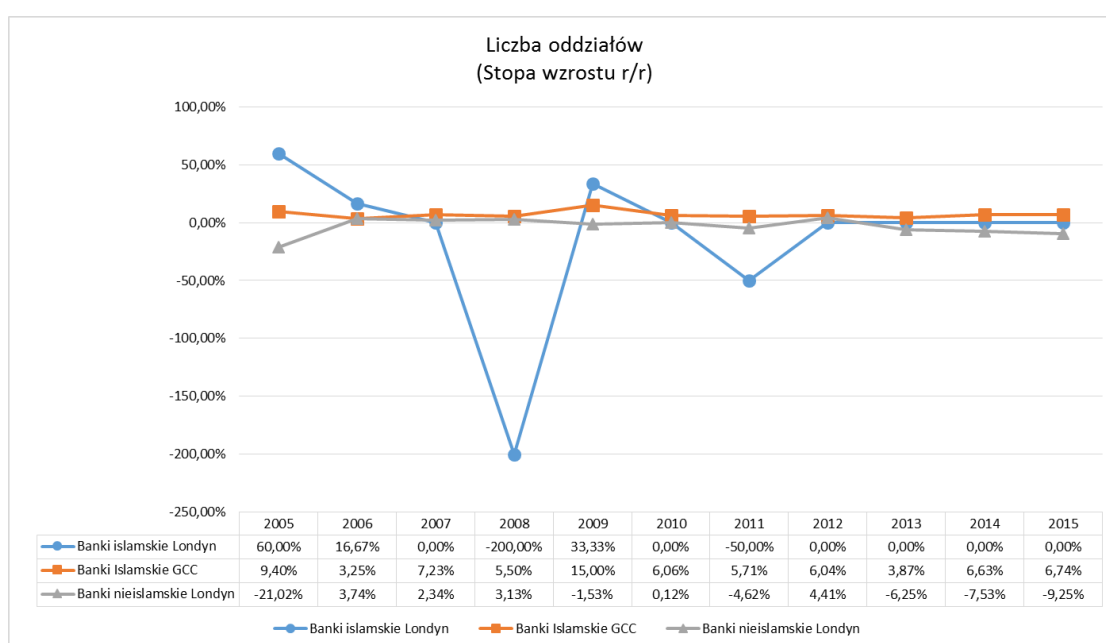
Rys. 6.3. Średnie roczne stopy wzrostu dla liczby pracowników.
Źródło: opracowanie własne

Na wykresie 6.3. wyróżniają się banki islamskie w GCC i Malezji, które w obydwu okresach osiągnęły najwyższy wzrost poziomu zatrudnienia w porównaniu z innymi grupami. Pozostałe dwie grupy w długim okresie wypadły bardzo podobnie, natomiast najgorszy spośród całej grupy w okresie kryzysu wynik uzyskały banki islamskie w Londynie ze średnioroczną stopą wzrostu na poziomie $-48,13\%$, co oznacza, że w okresie kryzysu w bardzo znacznym stopniu ograniczyły swoje zatrudnienie.

Wnioskując z powyższych wywodów, należy zauważyć, że banki islamskie w Londynie, a także te w Malezji oraz GCC zmniejszając zatrudnienie wykazały się mniejszą odpornością na

działanie kryzysu niż trzecia grupa, czyli banki konwencjonalne w Londynie. Jednak, biorąc pod uwagę wartości zaprezentowane w średnich rocznych stopach wzrostu, należy zauważyć, że w całym okresie to banki islamskie (zarówno w Europie, jak i poza nią) wypracowały lepszy wynik niż konwencjonalne, czyli wykazały większy wzrost poziomu zatrudnienia w całym okresie badawczym, pomimo bardzo niekorzystnego wyniku otrzymanego w okresie kryzysu.

Kolejnym wskaźnikiem poddanym analizie są zmiany zachodzące w liczbie oddziałów w badanych grupach instytucji, które zostały zilustrowane na poniższym rysunku 6.4. Tendencje wzrostowe liczby oddziałów są odzwierciedleniem pierwszego wskaźnika (liczby pracowników). Widać to w szczególności w okresie 2007–2008, kiedy odnotowano procentowy spadek r/r w wysokości 200%, czyli zmiana ta jest bardzo zbliżona do odnotowanej przy wzrostach r/r w liczbie pracowników.

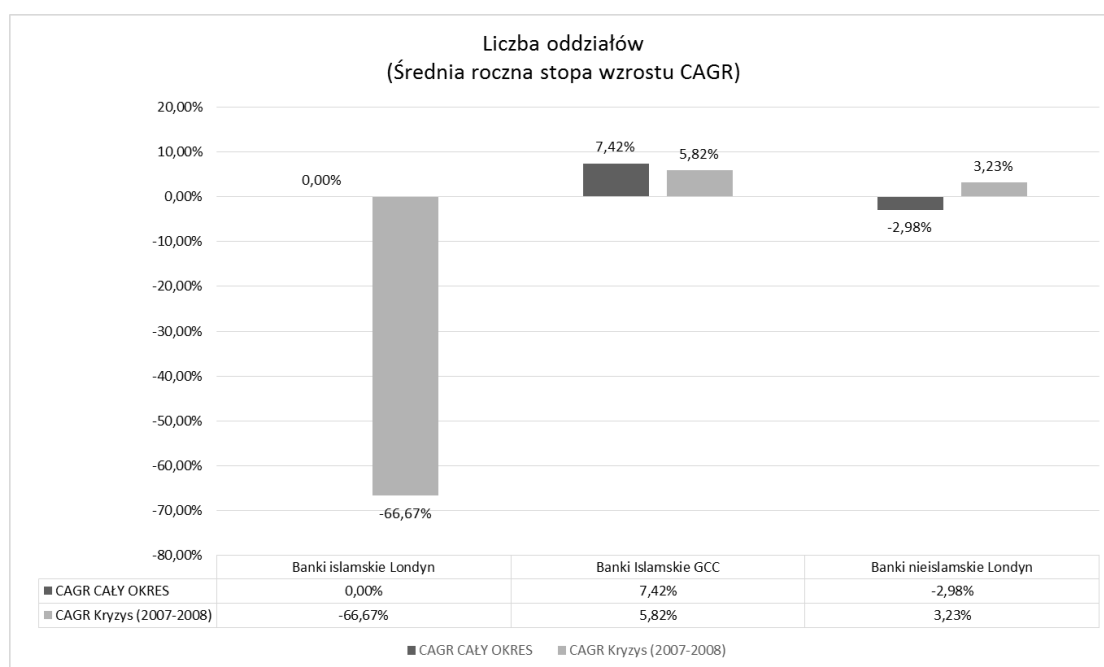


Rys. 6.4. Procentowy wzrost/spadek r/r liczby oddziałów.
Źródło: opracowanie własne

Jednak w przypadku zmiany liczby oddziałów jedynie banki islamskie w Londynie odnotowały tak dużą negatywną zmianę w rocznych wzrostach. Ta negatywna i wyróżniająca się zmiana przypada nie tylko w okresie kryzysu w roku 2008. W roku 2011 jest widoczne również znaczne negatywne odchylenie: na poziomie aż -50% , co odzwierciedla problemy finansowe jednego z banków islamskich w Londynie. W przypadku banków islamskich w Londynie liczby oddziałów są znacznie mniejsze niż w przypadku banków konwencjonalnych oraz banków islamskich w GCC i Malesji, gdzie należą do głównego nurtu. Przy obliczaniu mediany dla tej grupy banków nawet najmniejsza zmiana owocowała bardzo dużymi wahaniami procentowymi. Zmniejszenie liczby oddziałów z 3 na stanowi zmianę równą 200%, co widać na krzywej. W związku z powyższym podjęto decyzję o zignorowaniu tej niestandardowej zmiany na wykresie.

W przypadku pozostałych badanych grup, liczba oddziałów jest większa i zauważalne zmiany nie są aż tak ekstremalne, wahają się od $-21,02\%$ do 15% w systemie r/r. Różnica pomiędzy bankami islamskimi w Londynie a pozostałymi grupami wynika głównie z faktu, że banki islamskie w Londynie są grupą, która zapoczątkowała swoje istnienie od początku XXI w., podczas gdy dwie pozostałe grupy są już instytucjami bardzo dojrzałymi. Gwałtowne zmiany, które można zaobserwować w latach 2008 i 2011 są właśnie efektem małego doświadczenia banków islamskich w Londynie oraz po części również ich rozmiaru. Często mają one od 1 do 10 oddziałów, podczas gdy banki konwencjonalne w Londynie posiadają powyżej 50 oddziałów, co może zaburzać faktyczny obraz przy badaniu niniejszego wskaźnika.

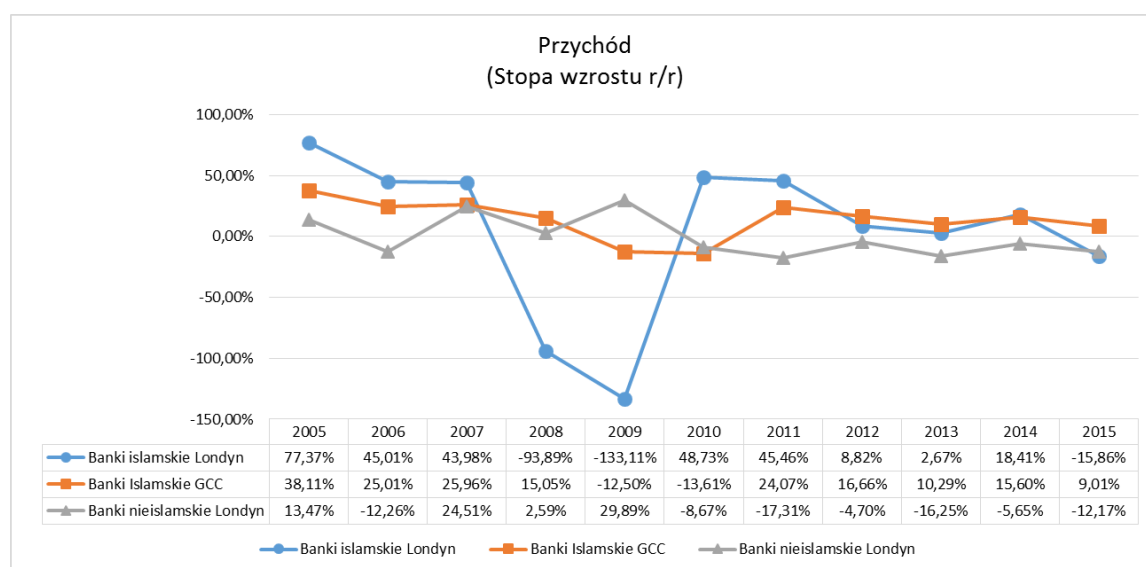
Analiza średnich rocznych stóp wzrostu obrazuje, jakie zmiany zaszły w całym badanym okresie. Na rysunku 6.5 zostały zilustrowane średnie roczne stopy wzrostu liczby oddziałów dla wszystkich badanych grup w dwóch okresach.



Rys. 6.5. Średnie roczne stopy wzrostu dla liczby oddziałów.
Źródło: opracowanie własne

Analizując cały okres, najgorszy wynik uzyskały banki konwencjonalne w Londynie, których średnia roczna stopa wzrostu dla liczby oddziałów wykazała spadek o $-2,98\%$. Stanowi to odzwierciedlenie bardzo dużych przemian strukturalnych, które przechodzą te instytucje w ostatnich latach. Każdy z tych banków na przestrzeni ostatnich 10 lat został zmuszony do zamknięcia określonej liczby oddziałów. Najlepiej spośród wszystkich grup wypadły banki islamskie w GCC i Malezji, których średnia roczna wzrostu tego wskaźnika uplasowała się na poziomie $7,42\%$, co jest bardzo dobrym wynikiem. W okresie kryzysu najgorszy wynik uzyskały banki islamskie w Londynie, co można było już wywnioskować, analizując wykresy rocznych stóp wzrostu r/r.

Kolejnym wskaźnikiem rozwoju jest wzrost przychodu badanych instytucji. Wskaźnik ten został zastosowany w niniejszym badaniu nad rozwojem instytucji, ponieważ w przeciwieństwie do dwóch poprzednich pozwala on określić rozwój biznesowy, tj. ekspansję technologiczną badanych instytucji. Rysunek 6.6 stanowi krzywą procentowych wzrostów r/r dla tego wskaźnika. Wartości wskaźnika wzrostu przychodu r/r charakteryzują się spadkiem dla każdej badanej grupy w latach 2005–2009. Następnie od roku 2009 można zaobserwować wyraźny i gwałtowny wzrost, który w latach 2012–2015 uległ spowolnieniu. Tendencję tę należy rozumieć jako efekt kryzysu finansowego 2007–2008, a jego skutki były zauważalne jeszcze do roku 2011. Po minięciu okresu kryzysu, poziom wzrostu przychodu uległ stabilizacji, co wyraźnie widać na wykresie.



Rys. 6.6. Procentowy wzrost/spadek r/r przychodu.
Źródło: opracowanie własne

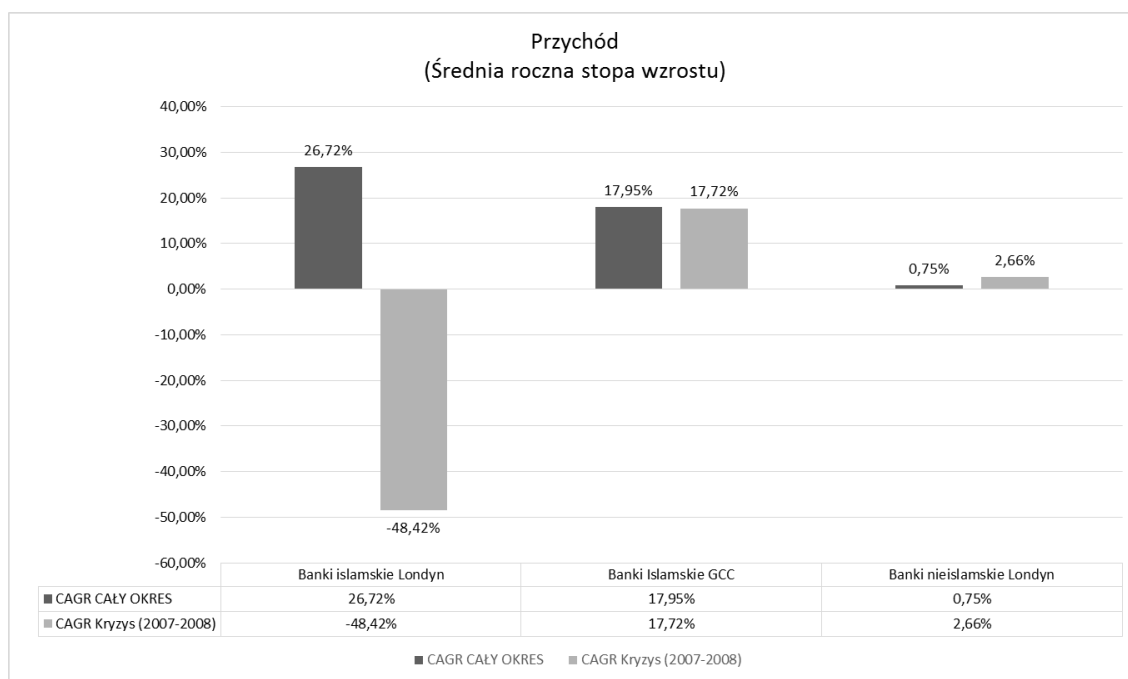
Poprzez analizę danych na rysunku 6.6 dowiedziano, że grupa banków islamskich w Londynie charakteryzowała się dużymi zmianami pomiędzy okresami widocznymi na wykresie w latach 2008 i 2010. W przypadku tego badania nie mamy do czynienia z błędem, jak w przypadku liczby oddziałów, ponieważ wartości wskaźnika zostały obliczone za pomocą mediany przychodu w tysiącach USD. Gwałtowne wahania w przypadku banków islamskich w Londynie należy tłumaczyć faktem, że są one instytucjami stosunkowo nowymi na rynku brytyjskim oraz mniejszymi od pozostałych grup, co sprawia, że są bardziej podatne na wszelkie zmiany koniunkturalne. Wahania skłaniają się w tym samym kierunku, co zmiany dwóch pozostałych grup, jednak są dużo większe.

Spadek wzrostu przychodu dla każdej badanej grupy w latach 2005–2010 jest bezpośrednim skutkiem kryzysu finansowego. Podczas gdy wartości w tym okresie wyniosły odpowiednio w 2008 +2,59% dla banków konwencjonalnych i –15,05% dla banków islamskich z GCC i Malezji, to dla banków islamskich wskaźnik wyniósł –93,89%, a w kolejnym roku 2009 - +133,11%. Już na etapie analizy stóp wzrostu r/r można zauważyć, że w przypadku banków

islamskich w Londynie mamy do czynienia ze znacznie gwałtowniejszymi zmianami w krótkich okresach.

Dla banków islamskich w Londynie spadek przychodu nastąpił gwałtownie i był dotkliwszy niż w przypadku dwóch pozostałych grup, ponieważ banki islamskie w Londynie są instytucjami małymi, charakteryzującymi się mniejszą stabilnością od doświadczonych banków islamskich w GCC i Malezji oraz od „wielkiej piątki” banków konwencjonalnych w Londynie. W przeciwieństwie do dwóch poprzednich wskaźników (liczby pracowników oraz oddziałów) zmiany w wielkości przychodu są zmienną o charakterze bezpośrednim. Oznacza to, że zmiany koniunkturalne mają w pierwszej kolejności bezpośrednie przełożenie na przychód, a dopiero potem oddziałują na wskaźniki takie jak liczba zatrudnienia, które są już efektem o charakterze wtórnym. Zmiany w strukturze przychodu będą pojawiały się szybciej niż zmiany w liczbie oddziałów czy pracowników.

Wnioski wyprowadzone na podstawie analizy wskaźnika r/r nie znajdują dokładnego odzwierciedlenia w analizie średnich rocznych stóp wzrostu (CAGR). Rysunek 6.7 charakteryzują duże różnice w wartości wskaźnika dla poszczególnych grup, które nie były wcześniej zauważalne na wykresach liniowych wzrostów r/r tego wskaźnika.



Rys. 6.7. Średnie roczne stopy wzrostu przychodu.
Źródło: opracowanie własne

Zaczynając analizę od lewej strony rysunku, można zauważyć, że najlepszy wynik w całym okresie otrzymały banki islamskie w Londynie. Natomiast w okresie przypadającym na kryzys średnia roczna stopa wzrostu osiągnęła w przypadku tych instytucji poziom $-48,42\%$, co jest odzwierciedleniem sytuacji z poprzedniego rysunku. Spadek ten może wynikać z ich charakterystyki, są one bowiem instytucjami mało doświadczonymi na rynku oraz o niewielkich rozmiarach.

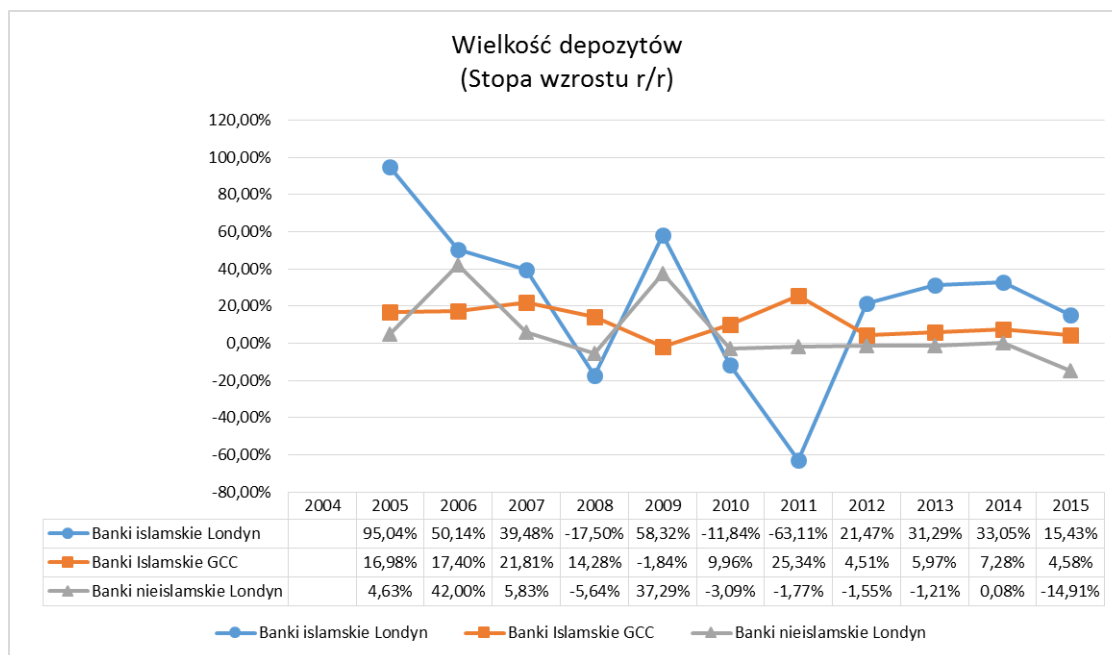
Drugie miejsce pod względem wzrostu przychodu zajmują banki islamskie w GCC i Malezji. Ich stabilna sytuacja jest również odzwierciedlona w okresie kryzysu, gdyż wynik z tego okresu jest prawie równy z wynikiem osiągniętym w całym badanym okresie. Najgorszy wynik pod względem stopy wzrostu przychodu przypadł bankom konwencjonalnym w Londynie, co może być dowodem na to, że są to bardzo duże instytucje, od wielu lat obecne na rynku. W ich przypadku osiągnięcie wzrostu podobnego do tego, który jest obserwowany odnośnie do banków islamskich, będzie bardzo trudny. Wynika to z efektu „nowości”, związanego z faktem, że instytucja, pomimo charakterystycznego braku stabilności, powinna wykazywać również wyższe stopy wzrostu rozwoju.

Podsumowując powyższą analizę zmian, które zaszły w poziomie osiągniętego przychodu dla poszczególnych grup, należy przypomnieć, że wskaźnik ten w sposób bezpośredni oddaje daną sytuację na rynku – to jest zachowania konsumentów. Oczywiście same instytucje mają również wpływ na osiągnięte przychody poprzez wdrażanie różnego rodzaju strategii, jednak kształtowanie przychodu jest procesem bardzo trudnym, a przede wszystkim długim. Niewątpliwą zaletą tego wskaźnika jest fakt, że w większości jest on kształtowany przez otoczenie instytucji, a nie nią samą. Dlatego stanowi dobre uzupełnienie pozostałych wskaźników dotyczących rozwoju instytucji.

Wnioskując, należy stwierdzić, że wszystkie instytucje odnotowały wzrost przychodu w całym okresie, natomiast różnice w rocznych stopach wzrostu pomiędzy poszczególnymi grupami wynikają raczej z ich dojrzałości niż z tego, w jaki sposób radzą sobie na wolnym rynku.

Kolejny wskaźnik, jakim jest wzrost wielkości depozytów, zostanie przeanalizowany wspólnie z wskaźnikiem wzrostu udzielonych kredytów. Dzięki skonfrontowaniu ze sobą tych dwóch wskaźników można otrzymać dodatkowe informacje dotyczące decyzji banku co do przeznaczenia zgromadzonych funduszy. Akcje kredytowe w bankach są najczęściej finansowane ze środków zgromadzonych w depozytach, jest to najtańszy sposób na sfinansowanie akcji kredytowej. Oznacza to, że oba wskaźniki są ze sobą bezpośrednio związane.

Procentowy wzrost depozytów r/r charakteryzował się dla każdej z badanych grup bardzo dużą dynamiką, co można zauważyć na rysunku 6.8.



Rys. 6.8. Stopy wzrostu r/r i wielkość depozytów.
Źródło: opracowanie własne

Największe różnice w wartościach wskaźnika wystąpiły dla banków islamskich w Londynie, co może świadczyć o małej stabilizacji tego sektora. Banki islamskie w GCC i Malezji okazały się najbardziej ustabilizowaną grupą spośród wszystkich trzech. Zmiany w wielkości depozytów można wytłumaczyć poprzez uwarunkowania związane w koniunkturą, co potwierdza obserwacja lat przypadających na kryzys.

W przypadku wszystkich trzech grup nastąpił spadek depozytów w latach od 2005 do 2008, następnie dopiero od roku 2012 w każdej grupie można zaobserwować regularny wzrost. Lata kryzysu oraz okres je poprzedzający charakteryzują się gwałtownym spadkiem dla każdej grupy. Oznacza to, że w tym okresie nastąpił kryzys zaufania depozytariuszy, którzy zaniepokojeni informacjami o kryzysie postanowili wycofać dotychczasowe środki lub nie wkładać nowych środków na swoje rachunki bankowe.

Jak wspomniano wcześniej, banki islamskie w Londynie charakteryzowały się największymi zmianami w całym okresie, zarówno w kierunku spadku, jak i wzrostu. Od roku 2005 do 2008 (czyli przez cztery lata) można zaobserwować bardzo znaczące spadki depozytów, następnie w roku 2009 jest gwałtowny wzrost (58,32%) i następnie przez kolejne dwa lata odnotowano duże zmiany ujemne (2010: -11,84%; 2011: -63,11%). Dopiero w roku 2012 następuje wzrost, ale już od 2013 pojawia się znowu spadek.

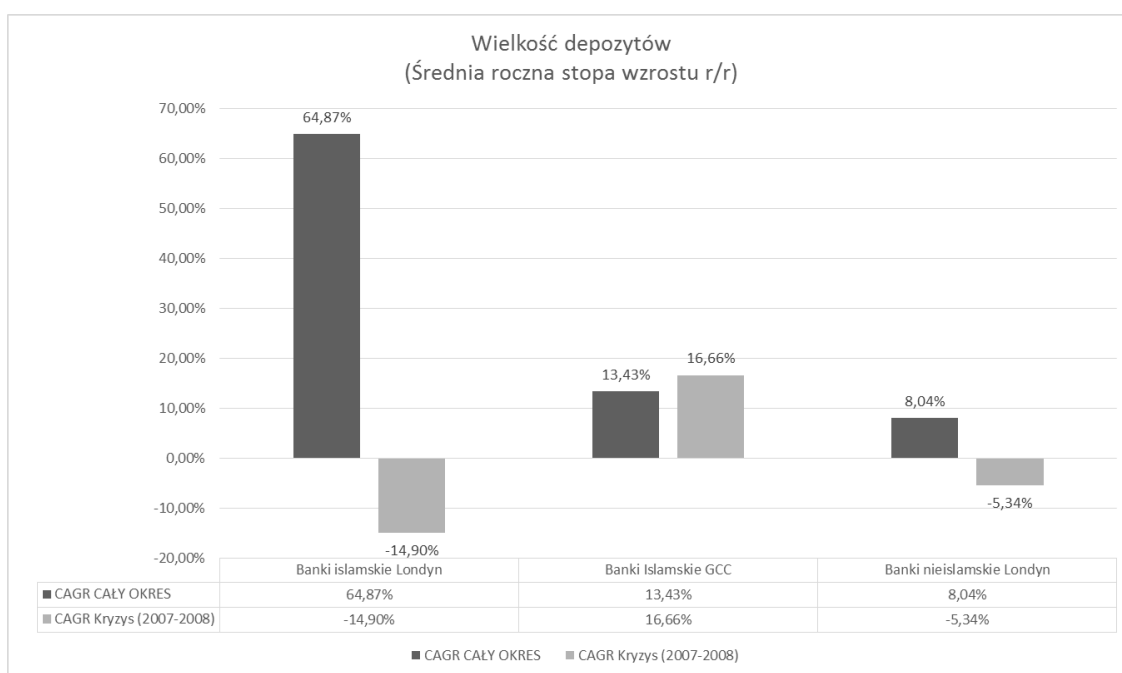
Porównując te zmiany z pozostałymi grupami, należy wnioskować, że banki islamskie w Londynie znacznie dotkliwiej odczuły wszelkie zmiany koniunktury niż pozostałe dwie grupy. Gwałtowne zmiany mogą dotyczyć zarówno osiągania dobrych, jak i złych wyników. Jednak niezależnie od tego, jaki jest wynik, tak gwałtowne zmiany wskaźników mogą być odebrane negatywnie przez potencjalnych inwestorów. Świadczą one o małej stabilności instytucji. Jednak w przypadku depozytów należy koniecznie wziąć pod uwagę, że jest to wskaźnik o charakterze

zewnątrznym, gdzie sama instytucja ma bardzo ograniczone możliwości jego kontrolowania. Stąd należy wnioskować, że bardziej prawdopodobnym powodem tak gwałtownych zmian może być kryzys zaufania depozytariuszy, którzy w odpowiedzi na zmiany koniunkturalne postanowili na przykład przenieść swoje środki do bardziej doświadczonych instytucji na danym rynku.

Warto przypomnieć, że w przypadku depozytów banki islamskie w myśl wcześniej opisanej zasady PLS są zmuszone do dzielenia się zyskami i stratami związanymi z depozytami. W przypadku tych instytucji depozytariusze są pretendentami do zysku banku, ale również do jego strat. Dlatego w przypadku kryzysu są bardziej narażeni na jego negatywne oddziaływanie niż depozytariusz banków konwencjonalnych. Może to być kolejnym czynnikiem, który spowodował wycofywanie depozytów przez klientów banków islamskich w okresie kryzysu.

W przypadku tak dużych spadków i wzrostów wskaźnika najważniejszą rolę w analizie zmian w wielkości depozytów odgrywają średnie roczne stopy wzrostu. Na rysunku 6.9 przedstawiono średnią roczną stopę wzrostu depozytów. Przy analizie tego wskaźnika okazało się, że największy wzrost depozytów miał miejsce kolejno:

- w przypadku banków islamskich w Londynie (64,87%),
- następnie banków islamskich w GCC i Malezji (13,43%),
- ostatnie miejsce zajęły banki konwencjonalne w Londynie (8,4%).



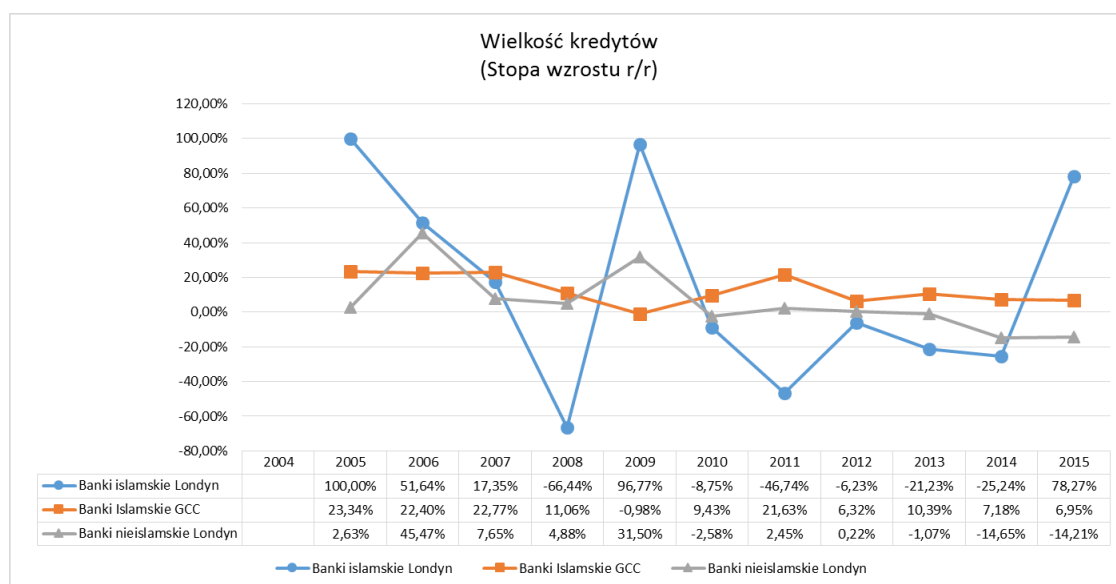
Rys. 6.9. Średnia roczna stopa wzrostu depozytów.
Źródło: opracowanie własne

Kryzys 2007-2008 najbardziej dotknął swoim negatywnym oddziaływaniem wzrost depozytów w bankach islamskich w Londynie. Odnotowały one wzrost na poziomie -14,90%. Oznacza to, że sektor ten, pomimo ciągłego rozwoju technologicznego oraz rynkowego, charakteryzuje się niestabilnością w kwestii rozwoju w stosunku do pozostałych grup. Rozwój w

długim okresie jest bardzo wysoki, jednak w krótkich terminach są to często bardzo gwałtowne i nieprzewidziane zmiany. Szczególne znaczenie może tu mieć wcześniej opisana zasada PLS.

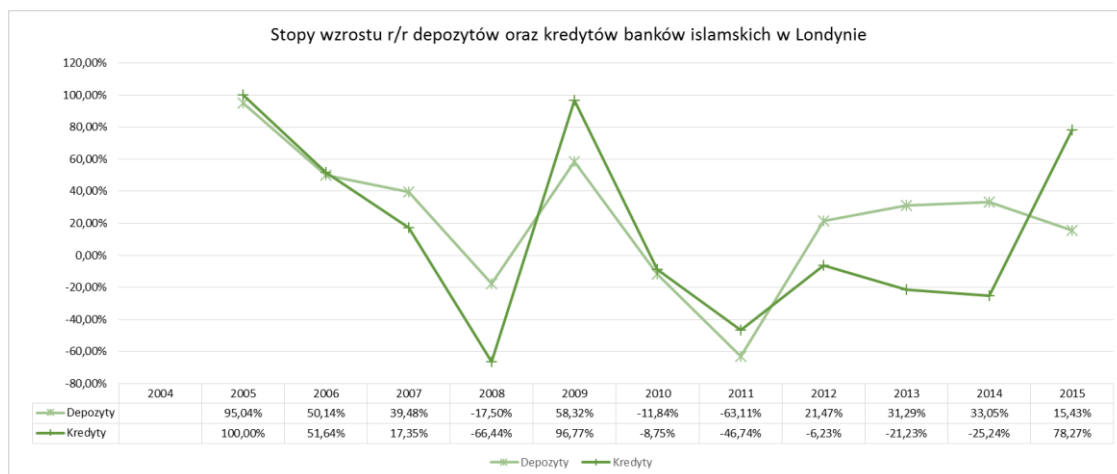
Podsumowując powyższą analizę, należy wnioskować, że pomimo bardzo dużych wahań wskaźnika wzrostu depozytów r/r, banki islamskie w Londynie wykazały ogromną dodatnią przewagę w rozwoju wielkości depozytów na przestrzeni całego okresu. Natomiast w okresie kryzysu banki islamskie w Londynie wykazały najniższą średnią roczną wartość tego wskaźnika. Jest tak, ponieważ w krótkich okresach banki islamskie wykazują bardzo gwałtowne i często nieprzewidziane zmiany, a w długim okresie wykazują bardzo wysoki wzrost rozwoju w dotychczas analizowanych wskaźnikach.

W parze ze zmianami w poziomie depozytów należy przeanalizować zmiany kolejnego wskaźnika, czyli wielkości udzielonych kredytów. Po przeanalizowaniu kredytów nastąpi skonfrontowanie tych dwóch wskaźników ze sobą (depozyty i kredyty). Na rysunku 6.10 zostały zilustrowane zmiany procentowe r/r w wielkości udzielanych kredytów.



Rys. 6.10. Stopy wzrostu r/r udzielonych kredytów
Źródło: opracowanie własne

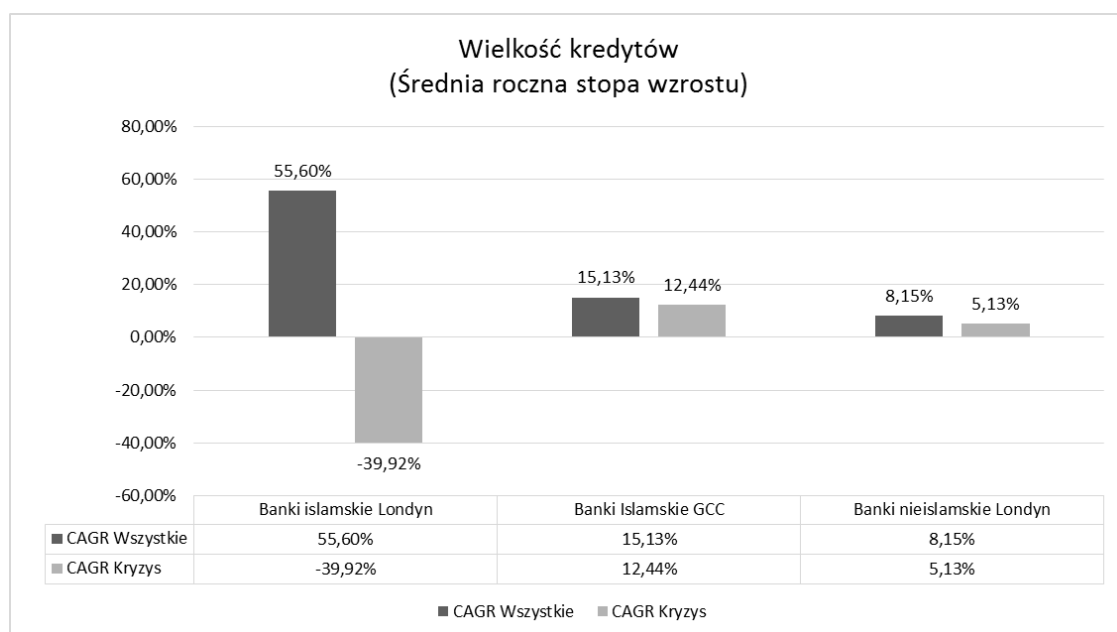
Podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika (stopy wzrostu r/r depozytów), zmiany w wielkości udzielonych kredytów r/r podlegały również bardzo dużym wahaniom. Banki islamskie w Londynie odnotowały ich gwałtowny spadek w latach 2006–2008, aby w roku 2009 odnotować wzrost i następujący po nim ponownie spadek, a w końcu stabilizację. W przypadku tego wskaźnika należy zwrócić uwagę, że instytucja występuje tutaj po stronie sprzedażowej, więc ma większą kontrolę nad wielkością udzielonych kredytów niż w przypadku poprzedniego wskaźnika (depozyty), którego zmiany były podyktowane przez rynek. W związku z faktem, że banki wykorzystują środki zgromadzone dzięki depozytom do udzielania kredytów (jako najtańszej opcji), wskaźnik ten powinien być „echem” poprzedniego. Jest tak w przypadku banków islamskich w Londynie, co zostało zilustrowane na rysunku 6.11.



Rys. 6.11. Stopy wzrostu r/r depozytów oraz kredytów banków islamskich w Londynie.
Źródło: opracowanie własne

Z analizy powyższego rysunku widać, że wzrost i spadek kredytów i depozytów dla banków islamskich w Londynie jest ze sobą powiązany. Wyjątek stanowią ostatnie lata okresu tj. 2012 – 2015, gdzie banki islamskie zdecydowały się na ograniczenie akcji kredytowej. Z analizy ich strategii wynika, że związane to było z ich dywersyfikacją działania. Niektóre z nich zmieniły swoją działalność z typowo depozytowo-kredytowej na zarządzanie aktywami oraz handel nieruchomościami.

Na rysunku 6.12 w formie wykresów słupkowych zostały zilustrowane średnie roczne stopy wzrostu (CAGR) kredytów dla badanych grup.



Rys. 6.12. Średnia roczna stopa wzrostu kredytów.
Źródło: opracowanie własne

W przypadku kredytów, średnie roczne stopy wzrostu przedstawiają podobne wartości jak średnie roczne stopy wzrostu depozytów. Jednak są one nieco niższe niż w przypadku

depozytów. W wypadku poprzedniego wskaźnika banki islamskie w Londynie odnotowały w całym okresie 64,87% wzrost depozytów, natomiast w przypadku kredytów było to 55,60%. Z kolei w okresie kryzysu wartości dla tej grupy przedstawiały się odpowiednio: –14,90% dla depozytów i –39,92% dla kredytów. Różnice procentowe pomiędzy średnimi rocznymi stopami wzrostu dla depozytów oraz dla kredytów dla wszystkich badanych instytucji zostały zawarte w tabeli 6.2.

Tabela 6.2. Różnice średnich rocznych stóp wzrostu pomiędzy badanymi grupami banków dla wzrostu depozytów i kredytów

Wskaźnik	Grupa / okres					
	Islamskie – Londyn		Islamskie – GCC i Malezja		Konwencjonalne – Londyn	
	cały okres	kryzys	cały okres	kryzys	cały okres	kryzys
Zmiana – depozyty	64,87%	–14,90%	13,43%	16,66%	8,04%	–5,34%
Zmiana – kredyty	55,60%	–39,92%	15,13%	12,44%	8,15%	5,13%
Różnica depozyty–kredyty	9,27%	25,02%	–1,70%	4,22%	–0,11%	–10,47%

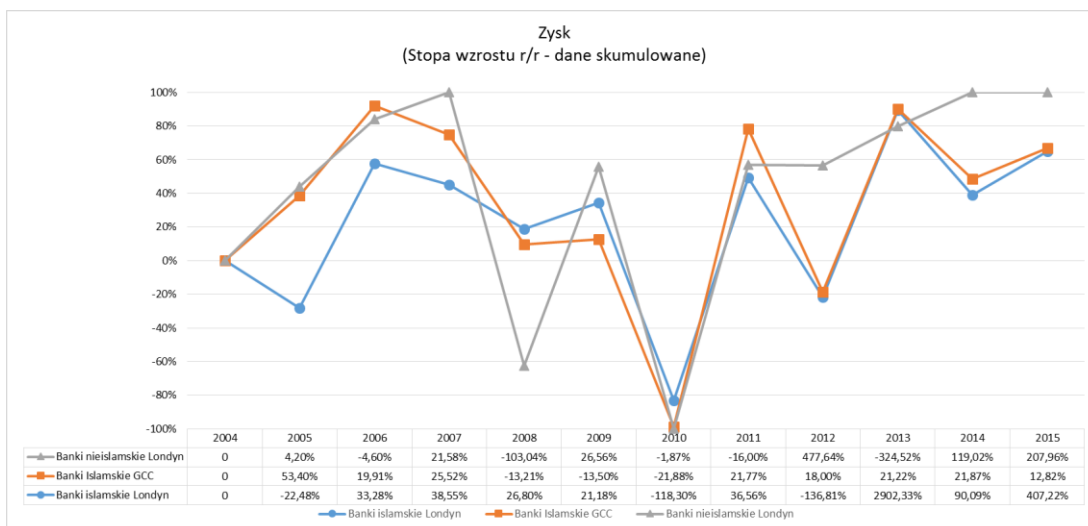
Źródło: opracowanie własne

Interpretacji podlega ostatni wiersz tabeli ilustrujący różnicę: depozyty minus kredyty. Im wyższy wynik, tym proporcjonalnie mniej kredytów udzielono w stosunku do wzrostu depozytów, co oznacza mniej efektywne wykorzystanie zgromadzonych w formie depozytów środków. Islamskie banki w Londynie odnotowały najwyższy wynik w całym okresie oraz najwyższy wynik w okresie kryzysu. Oznacza to, że wielkość kredytów nie przyrastała w takim samym tempie, co depozyty, ale o 9,27% wolniej, a w czasie kryzysu o 25,02%. Jest to bardzo duża różnica w stosunku do dwóch pozostałych grup, ponieważ ich wyniki w całym okresie oscyływały w okolicach –1%, co oznacza, że średni przyrost kredytów w całym okresie był większy niż w przypadku banków islamskich w Londynie. Banki islamskie w całym okresie nie wykorzystywały maksymalnie swoich funduszy do finansowania akcji kredytowej. Nie jest to specyficzne dla niszy finansów islamskich, ponieważ banki islamskie w GCC oraz Malezji odnotowały wynik bardzo podobny do banków konwencjonalnych w Londynie. Wyjaśnieniem tego zjawiska są omówione wcześniej strategie banków islamskich w Londynie, które zdecydowały się na rozszerzenie innych gałęzi biznesu – mianowicie usług płatnych, takich jak zarządzanie aktywami, doradztwo inwestycyjne i inne.

Zysk netto jest kategorią wynikową rachunku zysku i strat, czyli pozwala oszacować, jaka była rentowność sprzedaży usług danego przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika zależy głównie od wielkości sprzedaży, a także od wysokości i struktury⁵³ kosztów, które ponosi przedsiębiorstwo. Wzrost bądź spadek zysku netto stanowi ważną przesłankę świadczącą o rozwoju technologicznym banku. Na rysunku 6.13 przedstawiono zmiany w wielkości zysku dla poszczególnych lat w całym badanym okresie. Ze względu na bardzo duże wahania wartości dla banków islamskich, dane zostały odpowiednio skumulowane do odpowiedniego przedziału

⁵³ Poprzez strukturę kosztów rozumie się na przykład udział kosztów ogólnych w kosztach całkowitych.

wartości od -100% do +100%, który pozwoli porównać zmiany, jakie zaszły we wszystkich grupach względem siebie. Podobnie jak w przypadku innych wskaźników, są zauważalne duże zmiany, ale w tym przypadku dotyczą one każdej badanej grupy, a nie tylko banków islamskich w Londynie.



Rys. 6.13. Stopy wzrostu zysku r/r – dane skumulowane od -100% do +100%
Źródło: opracowanie własne

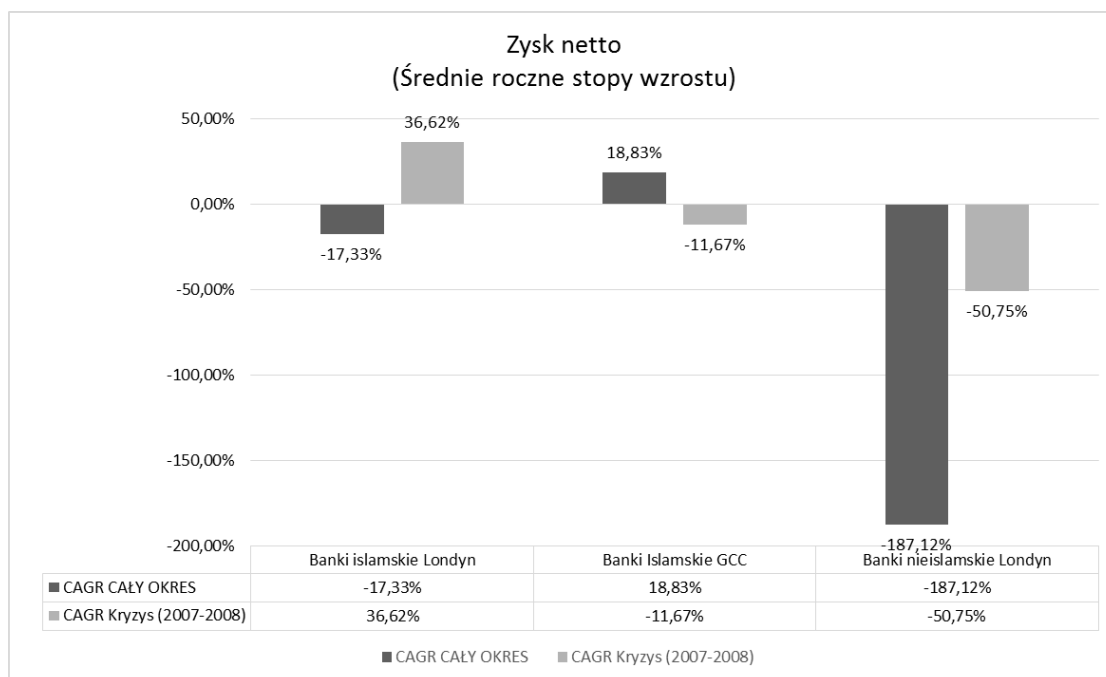
Od 2004 do 2006 r. na wykresie można zaobserwować względny wzrost, natomiast w okresie przypadającym na kryzys jest zauważalny wyraźny spadek w przypadku każdej badanej grupy. Dopiero od roku 2011 dla każdej grupy zostaje odnotowany wzrost oraz jego trend, który wskazuje na dalszy wzrost wskaźnika w latach wykraczających poza okres badań.

Zysk to wypadkowa przychodu oraz poniesionych kosztów, a wpływ na jego wielkość mają czynniki zewnętrzne (takie jak przychód) oraz wewnętrzne (takie jak koszty). Można stwierdzić, że zarówno otoczenie zewnętrzne instytucji, jak i ona sama mają wpływ na kształtowanie się wartości tego wskaźnika, a uzyskany wynik jest ich wypadkową. Dlatego na wykresie linie kształtują się bardzo podobnie, ale w poszczególnych latach można zaobserwować pewne różnice, np. to, że wskaźnik dla banków islamskich dość często odbiegał od wartości uzyskanych przez pozostałe grupy, jednak zachował podobny trend.

W odróżnieniu od pozostałych, wzrost w dwóch grupach banków islamskich następował bardziej regularnie, jednocześnie kształtując wyraźny trend, podczas gdy obie grupy banków islamskich (w szczególności w ostatnich latach okresu) wykazały się bardzo dużymi wahaniami wskaźnika. W przypadku banków konwencjonalnych pięć ostatnich lat (2011–2015) świadczy o stabilizacji trendu ustawicznego wzrostu, natomiast w przypadku banków islamskich ostatnie pięć lat nie wygląda zbyt optymistycznie, tj. nie widać trendu wzrostowego, ale są duże wahania.

Analizując średnie roczne stopy wzrostu przedstawione na rysunku 6.14, ustalono, że najlepszy wynik wzrostu zysku osiągnęły banki islamskie w GCC i Malezji w długim okresie. Kolejne miejsce przypadło bankom islamskim w Londynie, a ostatnie (w dodatku z bardzo dużą

stratą, bo aż $-187,12\%$) – bankom konwencjonalnym. Ta sama grupa osiągnęła również najgorszy wynik w okresie kryzysu – aż $-50,75\%$ spadek.



Rys. 6.14. Średnie roczne stopy wzrostu zysku netto.
Źródło: opracowanie własne

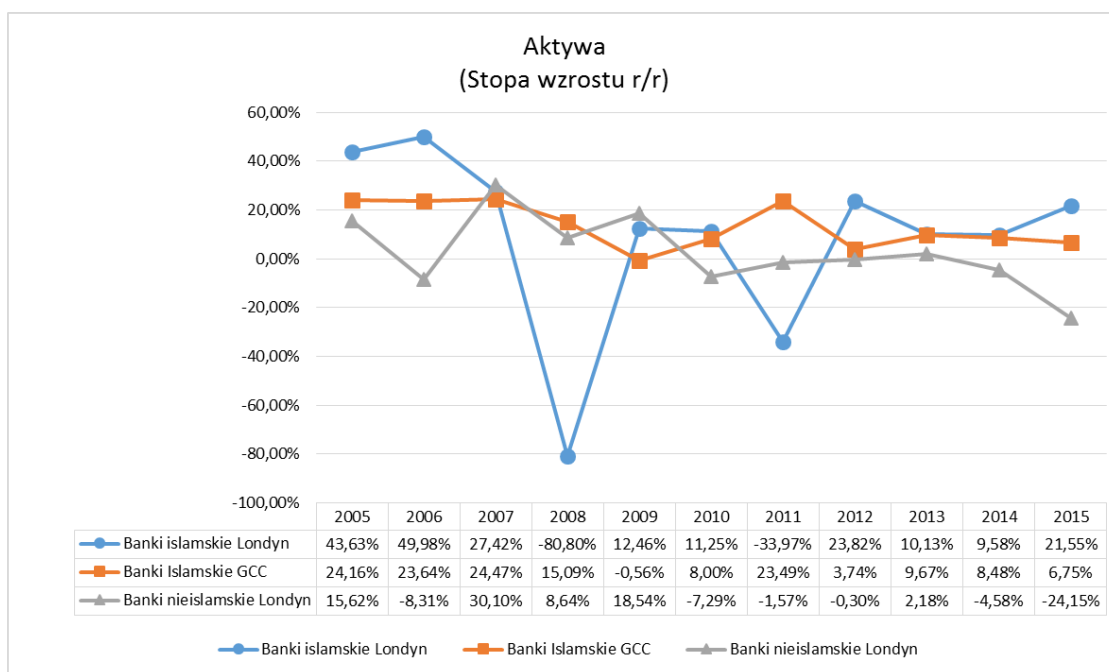
Najważniejszym wnioskiem z analizy tego wskaźnika jest to, że obydwie grupy banków islamskich odnotowały znacznie większy wzrost zysku netto w porównaniu do banków konwencjonalnych. Dość duża różnica w uzyskanym wyniku, którą można zaobserwować na rysunku 6.14, może wynikać z faktu, że w Londynie wielkim bankom, takim jak analizowana „wielka piątka”, znacznie trudniej jest efektywnie wygenerować tak znaczny przyrost zysku netto, jaki wykazały banki islamskie. Jest tak, ponieważ duże instytucje, które są często korporacjami działającymi w sferze międzynarodowej, są obciążone bezwładnością związaną z utrzymaniem swojej skomplikowanej struktury organizacyjnej (Kelly i Amburgey, 1991).

Kolejnym efektem, który ma wpływ na uzyskanie lepszych wzrostów zysku netto w przypadku banków islamskich jest „efekt nowości”, polegający na tym, że młode instytucje nie mają rozbudowanej struktury kosztów, w przeciwieństwie do wielkich banków konwencjonalnych w Londynie. Dzięki temu mała instytucja może w łatwiejszy sposób zadbać o efekt wzrostu. Efekt ten może być, ale nie musi, związany z beładnością organizacyjną wspomnianą powyżej.

Uzasadnienia wyników zaprezentowanych na wykresach należy również szukać bezpośrednio w danych źródłowych (wartościach względnych), odnoszących się do tego wskaźnika. Na rysunkach 6.13 i 6.14 są prezentowane stopy wzrostu r/r oraz średnia roczna stopa wzrostu, które w obydwu przypadkach są ilustracją zmian procentowych, a więc wartości bezwzględnych. Oznacza to, że jeżeli jedna z grup banków przez przykładowo pierwszą część okresu wykazywała straty, które jednak w szybkim tempie przechodziły w zyski, na wykresie stóp wzrostu wykazany zostanie wzrost, podobnie jak przy rocznej stopie wzrostu. Zjawisko to odnosi

się do banków islamskich w Londynie, które rozpoczynając swoją działalność w 2004 r. przez pierwszych kilka lat wykazywały stopniowo malejące straty. Oczywiście na wykresach stóp uwidoczni się to jako wzrost. Zjawisko to można nazwać, podobnie jak poprzednie, „efektem nowości”, jednak w tym przypadku ma ono zupełnie inne źródła i znaczenie.

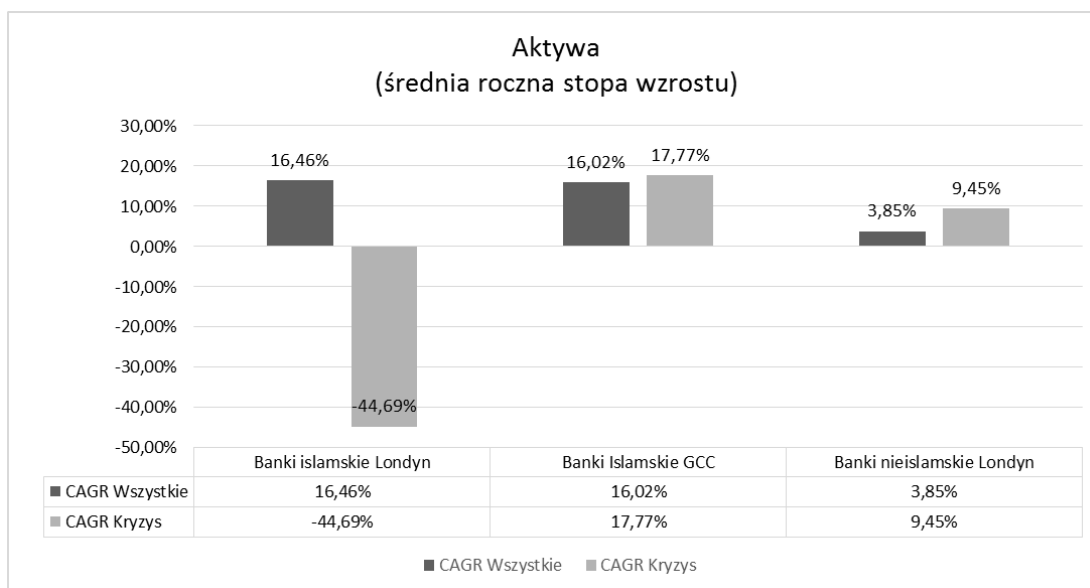
Wzrost bądź spadek aktywów jest bardzo prostym w interpretacji wskaźnikiem rozwoju banku. W 2008 r. profesorowie Cooper, Bulen i Schill udowodnili, że wzrost aktywów całkowitych to predyktory ponadprzeciętnych wyników finansowych w przyszłości (Cooper, Gulen i Schill, 2008). Wskaźnik ten, podobnie jak pozostałe wskaźniki rozwojowe, wskazuje ekspansję banku lub jej brak. Aktywa same w sobie nie stanowią żadnego powszechnie stosowanego wskaźnika, jednak w tej pracy autor posłużył się wskaźnikiem ich wzrostu spadku jako indykatora rozwoju bądź regresji banku. Wielkość aktywów ma zastosowanie przy porównywaniu banków pod względem rozmiaru, jednak w momencie porównywania ich procentowych stóp wzrostu r/r można przeanalizować i porównać tempo rozwoju poszczególnych instytucji. Procentowe zmiany rok do roku badanych grup przedstawiono na rysunku 6.15. W badanym okresie banki islamskie w Londynie wykazały bardzo duże zmiany w wielkości aktywów, w przeciwieństwie do dwóch pozostałych grup, w których wykres liniowy wzrostu aktywów r/r nie pokazał dużych amplitud r/r.



Rys. 6.15. Stopy wzrostu poziomu aktywów r/r.
Źródło: opracowanie własne

Największe zmiany r/r można zaobserwować w roku 2008, kiedy wartość wskaźnika wyniosła $-80,80\%$ dla banków islamskich. Pozostałe instytucje nie odnotowały zmian przekraczających 30,10 punktów procentowych. Jednak, pomimo różnic pomiędzy poszczególnymi grupami w zakresie przebiegu zmian r/r, należy wyszczególnić, że wszystkie badane instytucje w okresie pięciu lat (od 2005 do 2010) odnotowały widoczny na wykresie spadek. W przypadku każdej grupy przebiegał on inaczej.

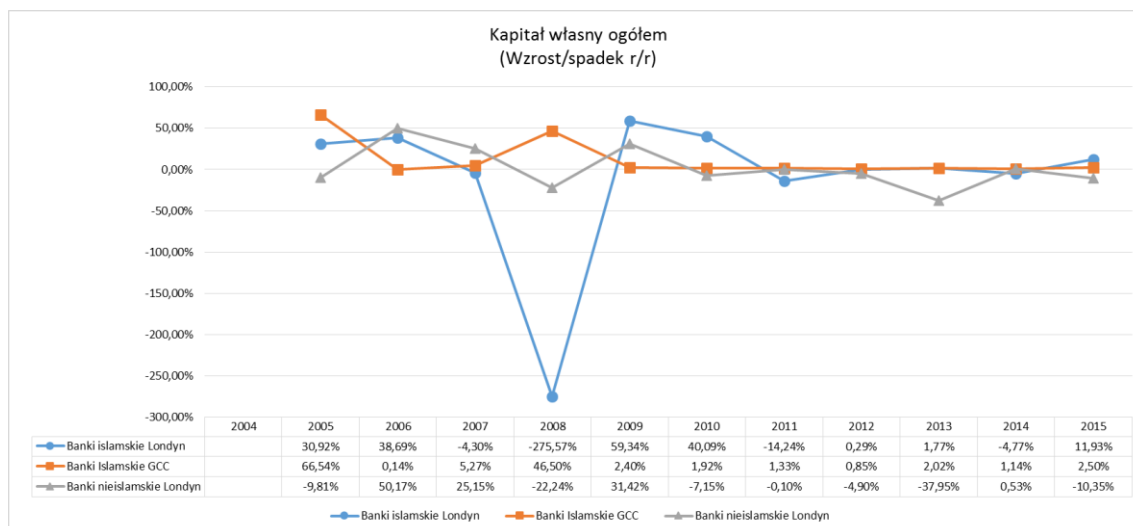
Jednak przy analizie średnich rocznych stóp wzrostu dla całego okresu, przedstawionych na rysunku 6.16, wszystkie badane instytucje wykazały większy lub mniejszy wzrost aktywów.



Rys. 6.16. Średnie roczne stopy wzrostu aktywów.
Źródło: opracowanie własne

Banki islamskie w Londynie oraz banki islamskie w GCC i Malezji odnotowały w całym okresie badawczym bardzo podobną stopę wzrostu, która wyniosła ~16% – w przeciwieństwie, do „wielkiej piątki” z Londynu, która odnotowała zaledwie 3,85%. Na wykresie odznacza się bardzo duża (zilustrowana czerwonym słupkiem) ujemna stopa wzrostu aktywów banków islamskich w okresie kryzysu. Bezpośrednio na wynik równy –44,69% wpływ miał gwałtowny spadek aktywów w 2008 r., widoczny na wcześniej zaprezentowanym rysunku 6.15. Ten gwałtowny spadek jest trudny do interpretacji, ponieważ nie znajduje on uzasadnienia w sprawozdaniach finansowych badanych instytucji za rok 2008. Nie ma w nich podanych żadnych informacji dotyczących zmian w strukturze tych instytucji, mogących mieć skutki w tak dużym obniżeniu wartości aktywów całkowitych żadnego w banków wchodzących w skład grupy banków islamskich. Ponadto należy wykluczyć sprzedaż aktywów przez którykolwiek z banków islamskich, ponieważ informacji o takiej transakcji nie znaleziono w żadnym sprawozdaniu finansowym dotyczącym tego konkretnie roku. W związku z powyższym uzasadnienia tak dużego spadku należy poszukiwać we wskaźniku kredytów. Spadek aktywów banków islamskich dla okresu kryzysu jest związany ze spadkiem udzielonych kredytów w tym samym roku. Powodu ujemnej stopy wzrostu aktywów w okresie kryzysu należy doszukiwać się w zmniejszeniu wielkości udzielonych kredytów, które zostało opisane w szczegółowej analizie wskaźnika we wcześniejszej części tego podrozdziału.

Kolejną wielkością określającą dynamikę rozwoju badanych grup są zmiany w wielkości kapitału własnego. Na poniższym rysunku 6.17 przedstawione zostały procentowe zmiany r/r w poziomie kapitału własnego poszczególnych badanych grup.



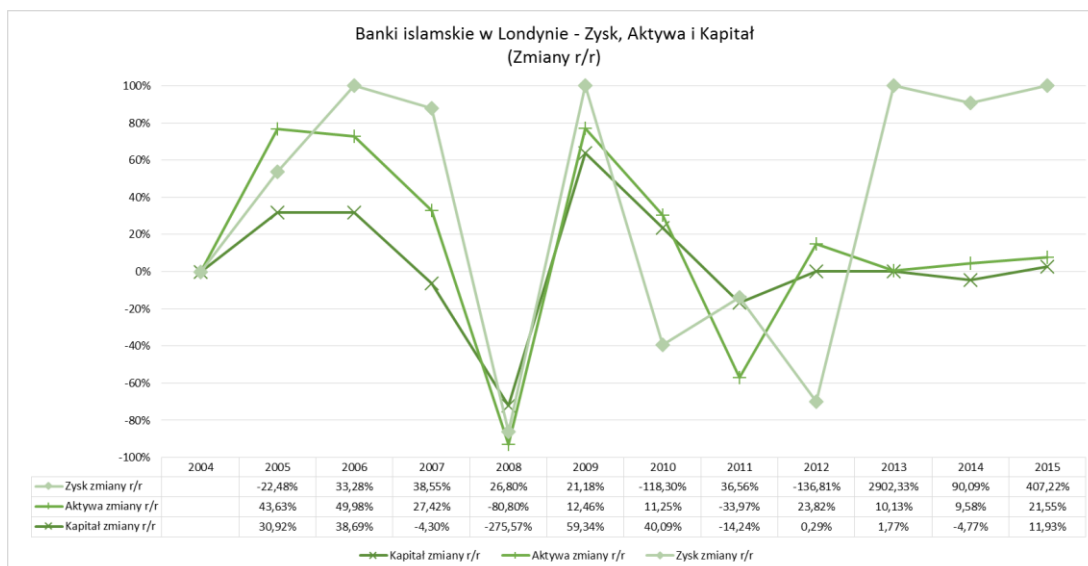
Rys. 6.17. Kapitał własny ogółem, zmiany r/r.
Źródło: Opracowanie własne

Banki islamskie w Londynie w porównaniu do pozostałych grup wykazują większą dynamikę zmian, co można zauważyć w całym okresie 2004-2015. Największa zmiana (-275,57 punktu procentowego) w poziomie kapitałów własnych dla banków islamskich miała miejsce w roku 2008, który jest rokiem przypadającym na kryzys. W trakcie analizy danych źródłowych okazało się, większość z banków islamskich w Londynie zmieniła wielkość kapitału, natomiast jeden z nich zmniejszył wielkość kapitału o połowę co miało wpływ na wynik dla całej co zostało odzwierciedlone na wykresie. W przypadku dwóch pozostałych grup zmiany r/r wielkości kapitału latach 2005-2009 wykazują relatywnie dużą amplitudę w stosunku do lat po 2009 roku, gdzie największą odnotowaną zmianą było zaledwie 11 punktu procentowego, a w większości przypadków zmiany te oscylowały wokół kilku procent.

Aby lepiej zrozumieć zmiany, które zaszły w układzie r/r w wielkości kapitału, na poniższym rysunku 6.18 zostały przedstawione zmiany r/r % dla trzech mogących być ze sobą powiązanych wskaźników obliczonych dla banków islamskich w Londynie:

- zysk netto,
- aktywa całkowite,
- kapitały własne.

Ponieważ różnice w wielkości wynosiły nawet 2902,33%, wykresy zostały odpowiednio wyskalowane do przedziałów +100% — -100%. To pozwoliło na zaobserwowanie, że zmiany w wielkości tych trzech wskaźników, przebiegają w bardzo podobny sposób.

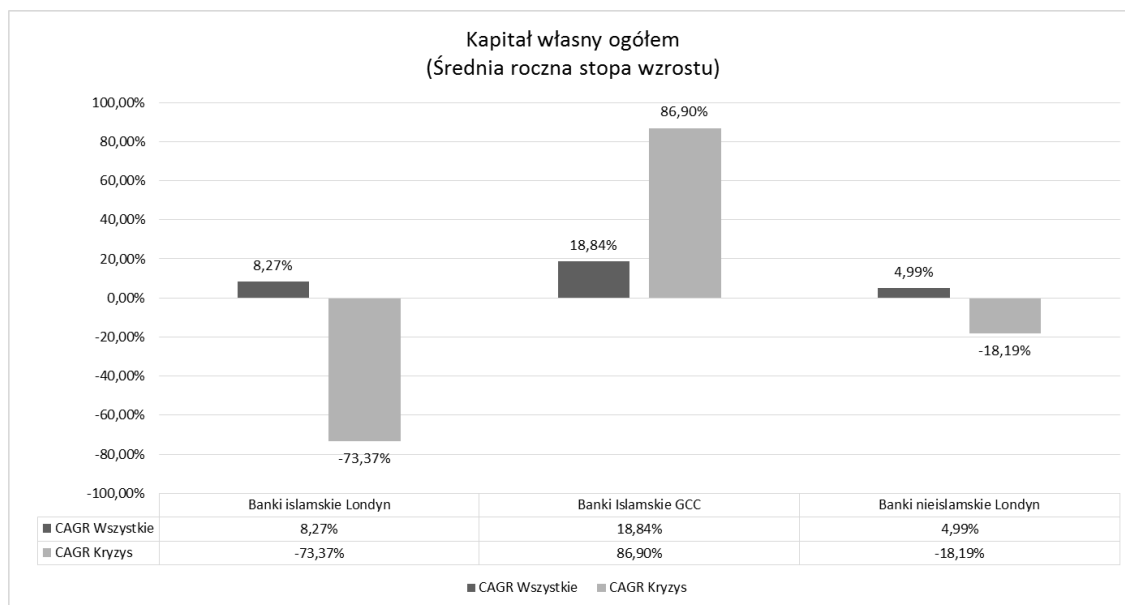


Rys. 6.18. Banki islamskie w Londynie - Zysk, Aktywa, Kapitał (zmiany r/r) dane skumulowane od -100% do +100%

Źródło: Opracowanie własne

Na wykresie można zaobserwować, że od roku 2004 do 2008 zwroty wektorów tych zmian są niemal identyczne, co świadczy o ścisłej współzależności tych trzech zmiennych. Zmiany te są powiązane dodatnio do roku 2008, na który należy zwrócić szczególną uwagę. Jest to rok przypadający na kryzys, w którym wszystkie trzy wskaźniki: zysk, aktywa oraz kapitał spadły jednocześnie. Natomiast od roku 2009, gdzie został zaobserwowany duży wzrost, zmiany tych wskaźników nie są już w takim samym stopniu powiązane jak do roku 2009. Może to oznaczać, że po tym okresie banki islamskie w Londynie przestały być dokapitalizowywane przez właścicieli tymczasem wskaźnik wzrostu zysku gwałtownie odbiegł od wskaźników kapitału i aktywów. Utrzymywanie się kapitału i aktywów na podobnym poziomie wzrostów w latach 2012 — 2015 jest zjawiskiem normalnym, ponieważ islamskie banki w Londynie po dłuższym okresie swojej działalności osiągnęły odpowiedni poziom kapitału i aktywów, który pozwolił im na swobodne prowadzenie dalszej działalności. Można to określić jako „efekt nowości” wspomniany już w analizie poprzednich wskaźników wzrostowych.

Zmiany procentowe dla całego okresu jak i lat przypadających na kryzys zostały podsumowane na poniższym rysunku 6.19, na którym umieszczono wartości średnich rocznych stóp wzrostu dla analizowanego wskaźnika.



Rys. 6.19. Średnie roczne stopy wzrostu kapitału własnego
Źródło: opracowanie własne

Przy obliczeniu rocznych stóp wzrostu dla całego okresu oraz lat przypadających na kryzys, pierwsze miejsce pod względem wielkości zmian (*in plus*) w wielkości kapitału zajmują banki islamskie w GCC. Jest to grupa wyróżniająca się wśród pozostałych, ponieważ jako jedyna odnotowała tak duży wzrost poziomu kapitału w okresie kryzysu, co mogło być skutkiem emisji dodatkowych akcji i ich sprzedaży na giełdzie.

Z kolei banki islamskie w Londynie w całym okresie odnotowały niewielki wzrost kapitału, natomiast w okresie kryzysu bardzo duży spadek bo aż o -73,37 punktu procentowego, co oznacza, że negatywne oddziaływanie kryzysu zmusiły banki islamskie w Londynie do przeniesienia kapitału do środków obrotowych.

Banki nieislamskie w Londynie z kolei wykazały relatywnie bardzo niewielkie zmiany w stosunku do dwóch pozostałych grup co wyraźnie widać na powyższym wykresie słupkowym.

Zmiany w wielkości kapitałów własnych instytucji były ostatnim wskaźnikiem rozwojowym, który jest analizowany w niniejszym badaniu. W dalszej części podrozdziału znajduje się podsumowanie analizy dynamiki rozwoju badanych instytucji.

W tabeli 6.3 zawarto podsumowanie wyników średnich rocznych stóp wzrostu dla wszystkich wskaźników oraz wszystkich grup banków wziętych pod uwagę w niniejszym badaniu. Średnie roczne stopy wzrostu zostały zaszeregowane pod względem ich wartości przy użyciu trójstopniowej skali.

Dzięki temu jest możliwe uszeregowanie wyników uzyskanych przez każdą grupę pod względem najwyższej stopy wzrostu od najlepszych do najgorszych. Przy czym najlepszy wynik oznaczony numerem „1” to najwyższa stopa wzrostu spośród trzech badanych instytucji, a numer „3” to wynik najgorszy. Ostatni wiersz tabeli 6.3 stanowi sumę uzyskanych w wyżej opisany sposób wyników. Im niższa suma, tym lepiej, ponieważ oznacza to, że dana grupa banków przoduje w większej liczbie kategorii (wskaźników) niż pozostałe.



Tabela 6.3. Macierz wyników średnich rocznych stóp wzrostu dla wszystkich wskaźników ujętych w badaniu nad rozwojem bankowości islamskiej w Londynie

Wskaźnik	Cały okres (2004–2015)			Kryzys (2007–2008)		
	Banki islamskie w Londynie	Banki islamskie GCC+Malezja	Banki konwencjonalne w Londynie	Banki islamskie w Londynie	Banki islamskie GCC + Malezja	Banki konwencjonalne w Londynie
Liczba pracowników	2	1	3	3	1	2
Liczba oddziałów	2	1	3	3	1	2
Przychód	1	2	3	3	1	2
Depozyty	1	2	3	3	1	2
Kredyty	1	2	3	3	1	2
Aktywa	1	2	3	3	1	2
Zysk	2	1	3	1	2	3
Kapitał	2	1	3	3	1	2
SUMA	12	12	24	22	9	17
Legenda oznaczeń kolorami miejsca w rankingu: Zielony – pierwsze miejsce; Pomarańczowy – drugie miejsce; Czerwony – trzecie miejsce						

Źródło: opracowanie własne

Najlepszy wynik w zakresie rozwoju dla całego okresu (2004–2015) uzyskały banki islamskie w Londynie oraz Banki Islamskie w GCC i Malezji, a ostatnie miejsce pod względem dynamiki rozwoju banki konwencjonalne w Londynie. W okresie przypadającym na kryzys sytuacja wyglądała inaczej. Najlepszy wynik otrzymały banki islamskie w GCC i Malezji, drugie w kolejności były banki konwencjonalne w Londynie, a ostatnie miejsce w każdej możliwej kategorii wskaźnikowej zajęły banki islamskie w Londynie. Oznacza to, że banki islamskie były najbardziej rozwijającymi się grupami banków w całym okresie badawczym.

Analizując wyniki tego badania, można również wziąć pod uwagę różnicę w sumach wyników pomiędzy poszczególnymi grupami. W przypadku całego okresu suma otrzymana przez banki islamskie w Londynie oraz islamskie w krajach GCC i Malezji jest równa, natomiast wynik banków konwencjonalnych znacznie odbiega od dwóch poprzednich grup. Oznacza to, że bankowość islamska, jako całość, wykazała większy wzrost w całym badanym okresie niż bankowość konwencjonalna. Natomiast w okresie kryzysu, przy interpretacji wyniku dla poszczególnych grup, wynik, który uzyskały banki islamskie w Londynie znacznie odbiega od dwóch pozostałych grup. Należy to interpretować w następujący sposób: banki islamskie w Londynie są instytucjami niszowymi na rynku Wielkiej Brytanii, przez co są mniej odporne na działanie kryzysu, który w ich przypadku spowodował niemal całkowite zahamowanie wzrostu. Można było to zauważyć również na wykresach liniowych w momencie analizy % wzrostów r/r. Natomiast dwie pozostałe grupy stanowią instytucje działające kilkakrotnie dłużej niż banki islamskie w Londynie. Ponadto te drugie są instytucjami, które pod względem liczby pracowników oraz wielkości aktywów wielokrotnie przewyższają banki islamskie w Londynie. Dzięki swojemu rozmiarowi posiadają pewnego rodzaju bezwładność, która pozwala im na zahamowanie efektów kryzysu i skompensowanie ich w dłuższym okresie.

Na podstawie przeprowadzonych badań nad rozwojem bankowości islamskiej w Londynie wysunięto następujące wnioski:

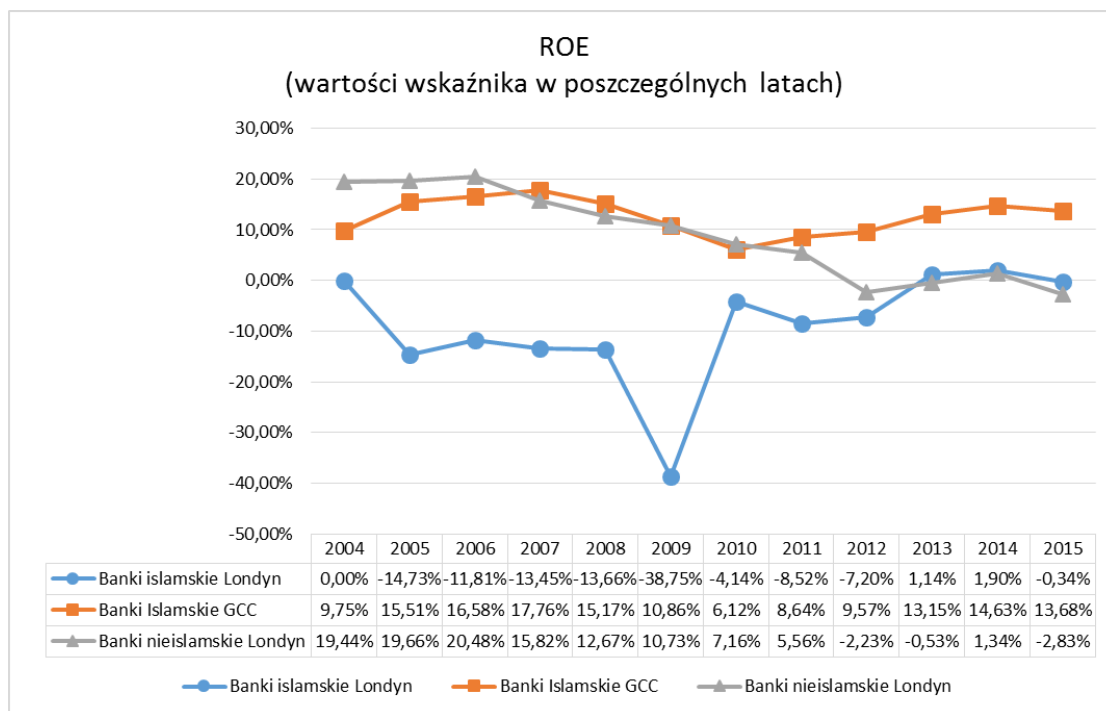
- bankowość islamska w Londynie oraz GCC i Malezji rozwijała się znacznie szybciej niż bankowość konwencjonalna w Wielkiej Brytanii,
- banki islamskie w Londynie z powodu krótkiego doświadczenia oraz małego rozmiaru wykazały znacznie mniejsze tempo rozwoju w okresie kryzysu niż bankowość islamska w rejonie GCC i Malezji, jak i bankowość konwencjonalna w Londynie,
- banki islamskie w Londynie z powodu braku doświadczenia na rynku oraz przez niewielki rozmiar są w znacznie bardziej podatne na zmiany koniunkturalne niż pozostałe grupy,
- banki islamskie w Londynie odchodzą w swoich strategiach od tradycyjnych produktów bankowości uniwersalnej, takich jak kredyty, na rzecz usług, gdzie pobierane są stałe opłaty z tytułu wykonywanej usługi,
- w przypadku banków islamskich w Londynie spadkowi udzielonych kredytów towarzyszył prawie równoległy spadek wielkości aktywów w tym samym okresie,
- w latach 2004–2015 banki islamskie były najbardziej rozwijającą się grupą banków w całym okresie, ale najgorzej rozwijającą się w latach 2007–2008 (kryzys).

6.3. Analiza rentowności sektora finansów islamskich w Londynie

Analiza rentowności, podobnie jak analiza wydajności w kolejnym podrozdziale, są badaniami fakultatywnymi, stanowiącymi ważne uzupełnienie badań nad dynamiką rozwoju sektora finansów islamskich w Londynie. Dlatego w przypadku każdego z tych badań ograniczono je celowo do analizy trzech wskaźników, na których oparto badania nad rentownością. Są nimi:

- rentowność aktywów własnych (ROA),
- rentowność kapitałów własnych (ROE),
- wskaźnik poziomu kosztów (koszty operacyjne / całkowite przychody).

W związku z faktem, że wskaźnik ROA jest wyrażany w procentach, wykres został stworzony bezpośrednio na podstawie wartości wskaźnika, a nie – jak miało to miejsce w przypadku poprzednich wskaźników – na podstawie obliczonych wcześniej % stopy wzrostu r/r . Tak samo jak w każdym poprzednim wskaźniku, można zaobserwować, że banki islamskie w Londynie wykazały znaczące i dynamiczne zmiany ROA na przestrzeni lat, podczas gdy dwie pozostałe grupy odnotowały nieznaczne wahania wskaźnika (rys. 6.20).

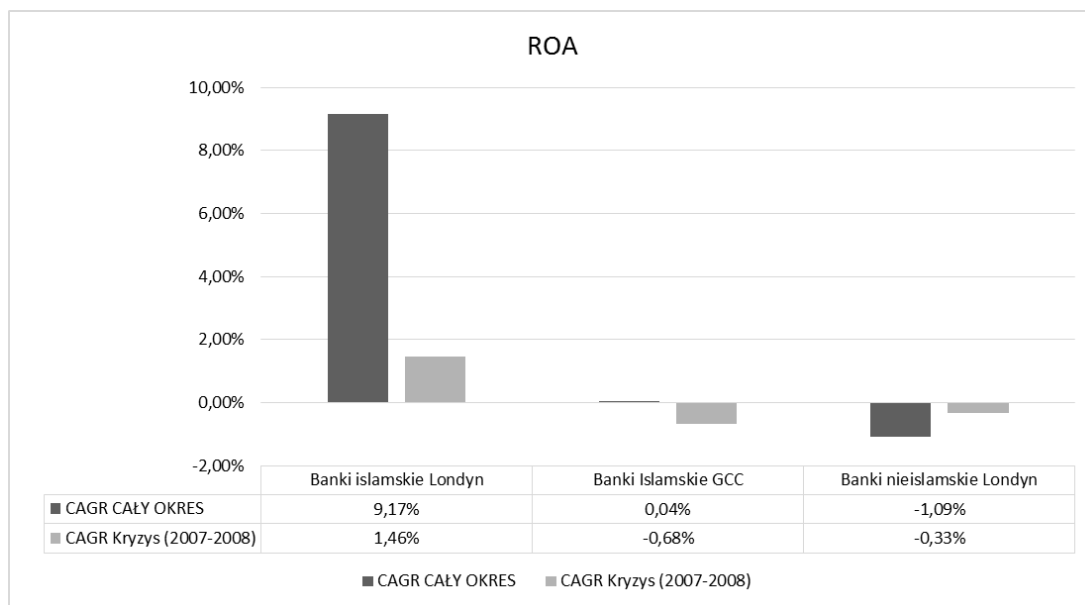


Rys. 6.20. Wartości ROA w poszczególnych latach.
Źródło: opracowanie własne

Wahania w przypadku banków islamskich są spowodowane potwierdzoną już wcześniej wrażliwością tych instytucji na wszelkiego rodzaju zmiany wywołane za pośrednictwem czynników zewnętrznych i wewnętrznych otoczenia. Jednak, porównując wartości wskaźnika z wcześniej omawianymi wzrostami aktywów całkowitych (rys. 6.15, 6.16), żadna korelacja nie występuje. W okresie przypadającym na kryzys (2007–2008) stopy wzrostu wskaźnika w przypadku banków islamskich w Londynie wykazały wzrost, natomiast w przypadku dwóch pozostałych odnotowano nieznaczny spadek. Oznacza to, że kryzys nie wpłynął w istotny sposób na uzyskane wyniki wskaźnika ROA w tymże okresie.

Bardzo ważnym zdarzeniem na wykresie jest zauważalna ujemna krzywa ilustrująca ujemną rentowność aktywów własnych banków islamskich w Londynie, co dodatkowo uzasadnia jeden z wniosków opisanych w analizie poprzedniego wskaźnika. Należy zwrócić uwagę, że ujemne ROA dotyczy jedynie jednej grupy banków islamskich, podczas gdy druga grupa (banki islamskie w GCC) odnotowała wyniki ROA podobne do banków konwencjonalnych w Londynie. Potwierdza to, że ujemne wskazania ROA są wynikiem niedojrzałości i małego rozmiaru banków islamskich w Londynie, a nie faktem, że są to banki islamskie.

Ze względu na fakt, że wartości ROA i ROE są wyrażane w procentach (%), zamiast rocznych stóp wzrostu autor zastosował obliczenie różnicy w punktach procentowych. Na rysunku 6.21 zilustrowano zmiany wskaźnika dla poszczególnych grup. Można zauważyć, że średnioroczny wynik wskaźnika ROA dla poszczególnych grup jest inny.



Rys. 6.21. Procentowe zmiany ROA od końca do początku okresu
Źródło: opracowanie własne

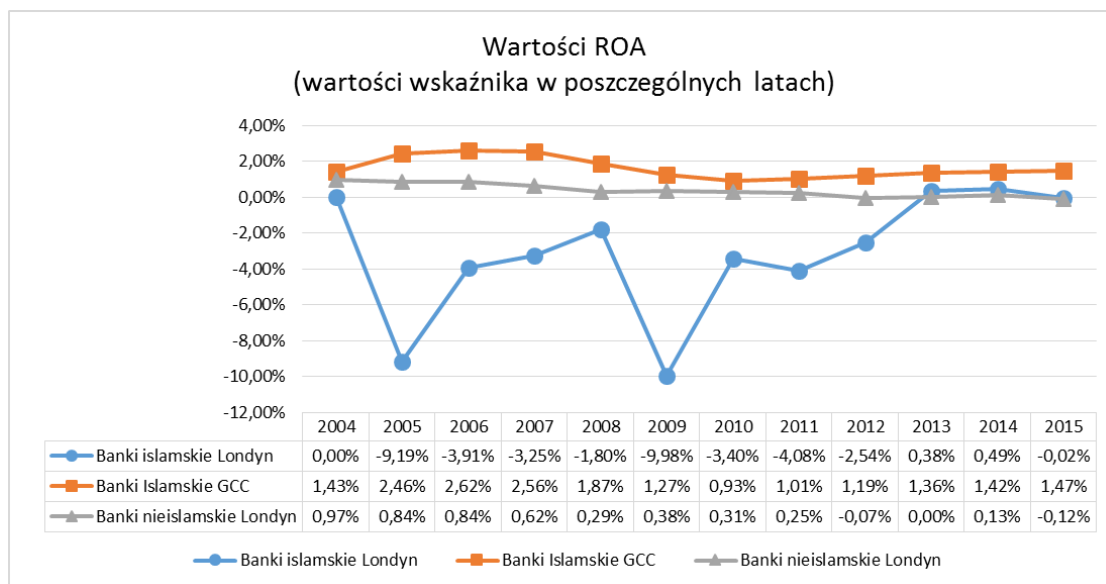
W przypadku banków islamskich w Londynie poziom wskaźnika na wykresie liniowym (rys. 6.20) przyjmował w większości okresów ujemne wartości. Jednak w przypadku analizy zmiany wartości wskaźnika od początku okresu do jego końca należy ustalić, że banki islamskie w Londynie wykazały największy wzrost wartości tego wskaźnika, bo aż o ~9 punktów procentowych (rys. 6.21). Również w okresie kryzysu banki islamskie w Londynie wykazały niewielki wzrost wskaźnika. Dwie pozostałe grupy odnotowały względną stabilizację wskaźnika, gdzie jego zmiana na przestrzeni całego okresu i kryzysu nie przekroczyła 2 punktów procentowych. Tak duża różnica w zmianie pomiędzy bankami islamskimi w Londynie oraz pozostałymi instytucjami wynika ponownie z efektu nowości tych pierwszych. Jak opisano w analizie wskaźnika wzrostu zysku netto, banki te powstały na początku XXI w. i w początkowym okresie wykazywały tylko straty, bazując na pomocy finansowej ze strony założycieli (inwestorów).

W przypadku banków konwencjonalnych należy stwierdzić, że ich wartości ROA są niższe niż banków islamskich w GCC i Malezji. W całym okresie odnotowały one bowiem obniżenie ROA o prawie 2 punkty procentowe, co oznacza spadek zyskowności. Są one również jedynymi instytucjami, które w długim okresie odnotowały pogorszenie wartości wskaźnika. Może być to spowodowane zarówno kryzysem zaufania, który jednak w mniejszym stopniu dotknął banki islamskie w GCC, jak również ogólnymi efektami kryzysu, które wpłynęły na całą branżę bankową – w większym stopniu w Europie niż na Bliskim Wschodzie.

Kolejnym wskaźnikiem włączonym do niniejszego podrozdziału traktującego o rentowności banków islamskich w Londynie jest ROE, którego wartości dla każdej z trzech grup zilustrowano w formie szeregów czasowych na rysunku 6.22. W odróżnieniu od dwóch pozostałych grup, banki islamskie w Londynie w latach 2004–2012 osiągały ujemne stopy zwrotu z kapitału własnego. Najniższa wartość ROE dla banków islamskich w Londynie to 38,75% w



roku 2009, natomiast w dwóch pozostałych grupach tylko banki nieislamskie w Londynie osiągnęły ujemny wynik w trzech latach: 2012, 2013 oraz 2015. Podsumowując te wartości, należy stwierdzić, że banki islamskie na tle dwóch pozostałych grup wypadły bardzo niekorzystnie w początkowym okresie.



Rys. 6.22. Stopy wzrostu r/r ROE
Źródło: opracowanie własne

Ujemna ROA jest interpretowana oczywiście jako niekorzystna sytuacja finansowa dla przedsiębiorstwa, jednak w przypadku banków islamskich trzeba pamiętać, że są one spółkami, których większościowe pakiety akcji należą najczęściej do ich założycieli pochodzących z krajów GCC. Oznacza to, że spółki te, odpowiednio manipulując sprawozdaniami finansowymi, niekiedy świadomie doprowadzają do osiągnięcia ujemnego wskaźnika ROE poprzez raportowanie strat. Dzięki temu unikają płacenia podatków w Wielkiej Brytanii. Istnieje również zjawisko wyprowadzania pieniędzy z kraju, w którym umieszczają swoje subsydia, za pomocą mechanizmu cen transferowych. Kolejnym uzasadnieniem ujemnego ROA jest to, że banki islamskie w Londynie są instytucjami funkcjonującymi na Wyspach Brytyjskich dopiero od początku XXI w., dlatego, kiedy zostały wprowadzone na nowy rynek, teoretycznie mogły wykazywać straty i jednocześnie być zasilane kapitałem pochodzącym od inwestora-założyciela. Dowodem tego jest fakt, że od roku 2011 można zaobserwować ustawiczny wzrost wskaźnika, który w najgorszym okresie wyniósł $-38,75\%$, a w najlepszym $-1,90\%$. Oznacza to, że nie należy interpretować tego wskaźnika w przypadku banków islamskich w Londynie jako przesłanki do bardzo złej sytuacji finansowej tych instytucji.

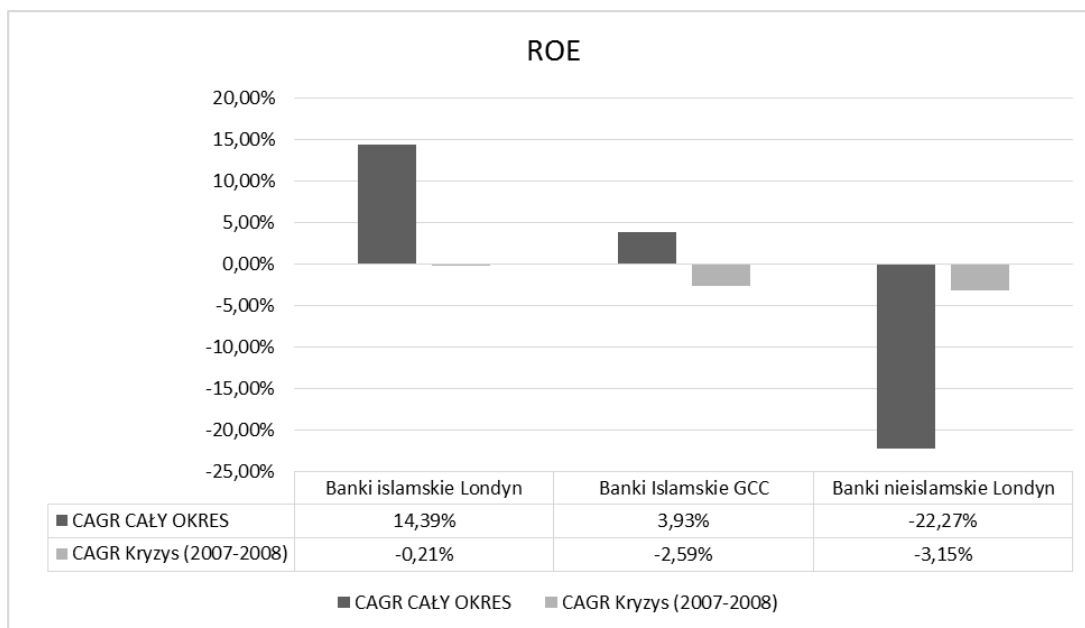
Od 2011 r. można zauważyć na wykresie bardzo interesującą zmianę. Mianowicie banki islamskie w Londynie oraz banki konwencjonalne zrównały swoje poziomy ROE, a ich krzywe ilustrujące wartości wskaźnika przebiegały praktycznie równolegle przez trzy ostatnie lata

badanego okresu (2013–2015). Oznacza to, że banki islamskie w latach 2004–2010⁵⁴ dochodziły do sytuacji, w której przestały generować straty. Natomiast dodatnia 216 zależność wartości osiągniętych przez banki islamskie w Londynie i banki konwencjonalne, którą można zaobserwować w trzech ostatnich latach, może być interpretowana jako fakt osiągnięcia dojrzałości organizacyjnej przez banki islamskie w Londynie, które reagują w taki sam sposób (pod względem tendencji oraz nasilenia zmian) jak dojrzałe banki konwencjonalne w Londynie. Należy pamiętać również, że znajdują się w sensie geograficznym na tym samym rynku, czyli podlegają wszystkim efektom związanym z tymże rynkiem w Wielkiej Brytanii. Z kolei w przypadku banków islamskich w GCC i Malezji również istniała korelacja w stosunku do banków konwencjonalnych w Londynie w latach 2007–2010, która jest widoczna jako trend spadkowy, mogący być efektem kryzysu. Jednak w roku 2011 korelacja ta już nie wystąpiła, ponieważ krzywe zmieniają kierunki. Banki islamskie w GCC i Malezji wykazują wzrost wartości wskaźnika, a banki konwencjonalne jego spadek. Może to być przesłanką, że to warunki rynku dyktowały wartości wskaźnika ROE dla wszystkich instytucji właśnie w okresie 2010–2015, gdyż banki znajdujące się w Wielkiej Brytanii wykazały wyraźną korelację i tendencję zniżkową, podczas gdy banki islamskie w GCC i Malezji zachowały się inaczej, mianowicie wykazując wyraźny trend zwyżkowy wskaźnika.

Na rysunku 6.23 zilustrowano zmiany procentowe, które wykazały poszczególne instytucje, od początku do końca okresu uwzględniając również czas kryzysu. Ponownie banki islamskie w Londynie wykazały najkorzystniejszą zmianę wskaźnika, bo aż o 14,39 punktów procentowych, podczas gdy dwie pozostałe grupy wykazały o wiele gorsze wyniki. I tak w przypadku banków islamskich w GCC i Malezji było to ~4 punkty procentowe, a w przypadku banków nieislamskich (konwencjonalnych w Londynie) – aż –22,27 punkty procentowe w stosunku do początku okresu.

⁵⁴ Od 2010 r. nastąpił wzrost wartości wskaźnika ROE banków islamskich w Londynie z wartości ujemnych na dodatnie.

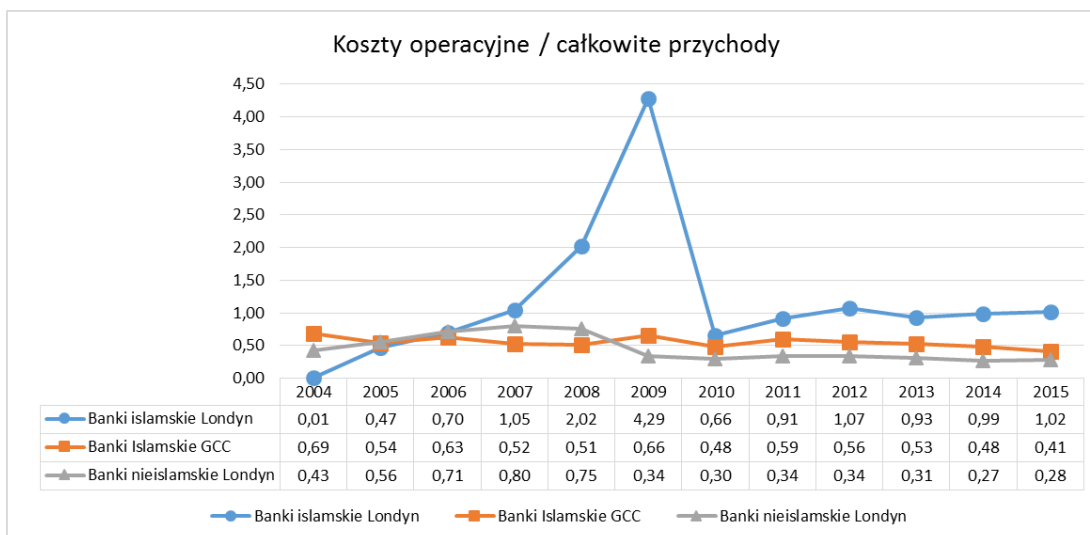




Rys. 6.23. Zmiany ROE od początku do końca okresu.
Źródło: opracowanie własne

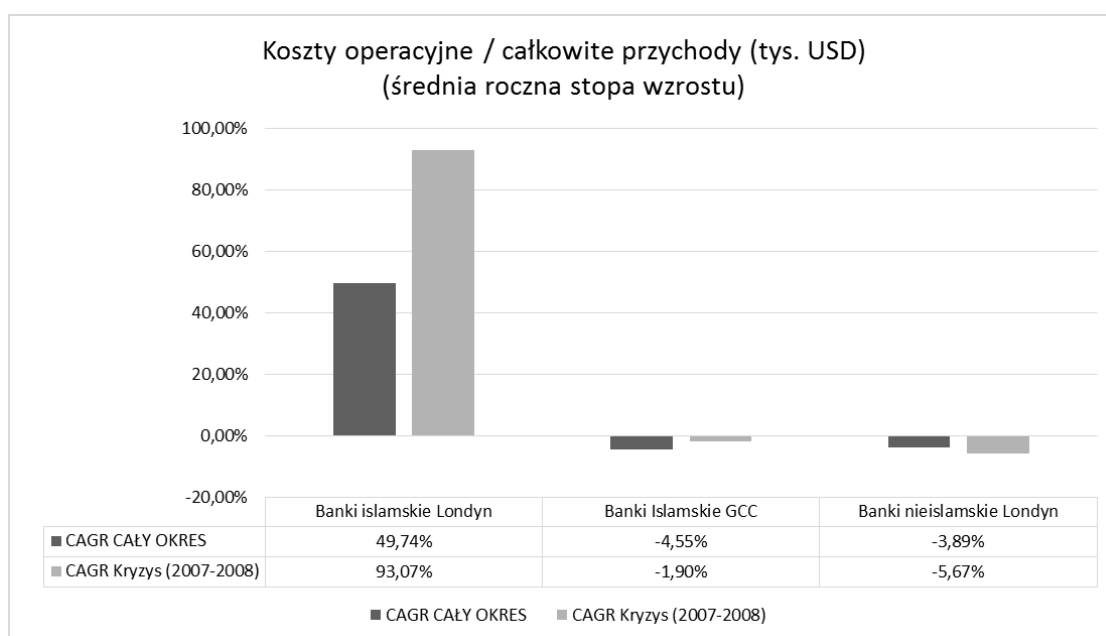
Podobnie jak w przypadku poprzednich wskaźników, banki konwencjonalne pogorszyły swoją pozycję w zakresie zyskowności przez okres od 2004 do 2015. W przypadku ROE jest to największa zmiana na niekorzyść tych instytucji.

Kolejnym i już ostatnim wskaźnikiem w zakresie wydajności jest współczynnik poziomu kosztów (koszty operacyjne do całkowitych przychodów). Za pomocą tego wskaźnika można pokazać, jak efektywnie dana instytucja jest w stanie wyprodukować i sprzedać świadczone przez siebie usługi. Im wartości wskaźnika są mniejsze, tym większe są zdolności organizacji do wygenerowania zysku – czyli im mniejsza wartość wskaźnika, tym wydajniejsza jest badana instytucja. Na poniższym rysunku 6.24 przedstawiono wartości wskaźnika dla poszczególnych lat.



Rys. 6.24. Zmiany wskaźnika poziomu kosztów (koszty operacyjne/całkowite przychody r/r)
Źródło: opracowanie własne

Wartości wskaźnika w badanym okresie w przypadku każdej instytucji wykazały względną stabilizację. Jedynie w roku 2009 można zaobserwować w przypadku banków islamskich w Londynie jedną gwałtowną zmianę wskaźnika *in plus* (czyli pogorszenie efektywności), co jest efektem chwilowego spadku wartości sprzedaży jednego z banków wchodzących w skład badanej grupy. Dopiero analiza średnich rocznych stóp wzrostu zaprezentowanych na rysunku 6.25 dała możliwość jednoznacznego stwierdzenia, która grupa banków wykazała się największym wzrostem efektywności w badanych okresach.



Rys. 6.25. Średnie roczne stopy wskaźnika poziomu kosztów (koszty operacyjne / całkowite przychody).
Źródło: opracowanie własne

Banki islamskie w Londynie w całym okresie wykazały bardzo duży, gdyż aż 35% wzrost wartości wskaźnika. Im jest on wyższy, tym gorsza efektywność, więc jest to bardzo duża strata w stosunku do pozostałych instytucji, które na przestrzeni całego okresu wykazały zmianę jedynie o –5 punktów procentowych. W przypadku banków islamskich tak niekorzystny wynik można wytłumaczyć faktem, że w początkowych latach swojego istnienia banki te wykazywały duże straty z roku na rok. Dodatkowym uzasadnieniem jest fakt, że dojście do doskonałości operacyjnej (w tym kosztowej) jest procesem bardzo długim. Duże banki, do których można zaliczyć „wielką piątkę” w Wielkiej Brytanii, posiadają wyspecjalizowane komórki organizacyjne, zajmujące się doskonaleniem procesów wewnętrznych tychże instytucji, co z kolei skutkuje obniżaniem kosztów, będących jedną ze zmiennych zastosowanych w tym wskaźniku.

Korzystny spadek poziomu wskaźnika (odpowiednio -4,55 i -3,89) dla dwóch pozostałych grup można wyjaśnić tym, że są to instytucje, które funkcjonują w Londynie o wiele dłużej niż banki islamskie, co sprzyja długofalowemu rozwojowi doskonałości operacyjnej i pozwala im cieszyć się stabilnym wynikiem na przestrzeni tak długiego okresu jak 2004–2015.

Na podstawie analizy przeprowadzonej powyżej dla trzech wskaźników: stopa wzrostu zysku netto, ROA oraz ROE – zostały wyprowadzone następujące wnioski:

- banki islamskie w Londynie w początkowym okresie wykazały dużo niższą zyskowość niż dwie pozostałe grupy banków. Ma to związek z efektem „nowości” tych banków,
- banki islamskie w Londynie po kilku latach działalności zaczęły odnotowywać dodatnie wartości wskaźnika, które zrównywały się z wartościami wskaźników dojrzszych instytucji, reprezentowanych przez banki islamskie w GCC i Malezji oraz banki konwencjonalne w Londynie,
- banki islamskie w ciągu całego okresu 2004–2015 wykazały znacznie większy wzrost wskaźników zyskowości niż pozostałe grupy. Jest to związane z efektem „nowości” polegającym na raportowaniu strat w początkowym okresie, które po kilku latach działalności przerodziły się w zyski;
- nowo powstałe instytucje wykazują znacznie gorszą efektywność kosztową w stosunku do instytucji o ugruntowanej pozycji.

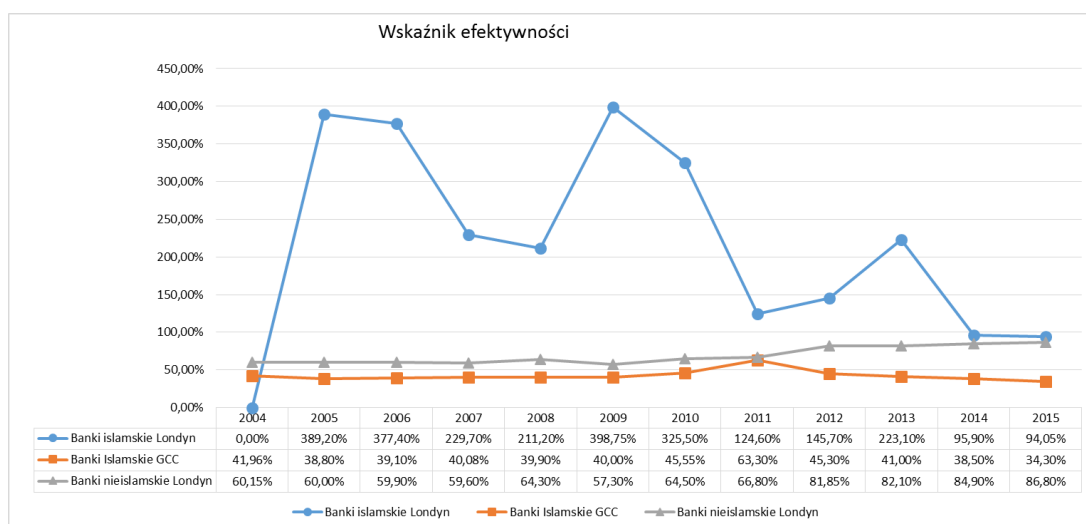
6.4. Analiza wydajności sektora finansów islamskich w Londynie

Jak wspomniano wcześniej w niniejszej pracy, ekspansja technologiczna (produktowa) banków ma nieco inny charakter niż pozostałych przedsiębiorstw. Jest tak ze względu na specyfikę usług oferowanych przez banki. Usługi takie, z powodu swojej natury, mają ograniczone możliwości rozwoju – w odróżnieniu od firm produkujących wysokie technologie. Również dobra, którymi obracają banki są niezwykle płynne i uzależnione od zachowania rynku. W szczególności w dobie globalnych rynków transfery gotówki, na przykład w postaci inwestycji portfelowych, mogą przebiegać nie tylko bardzo szybko, ale i nieoczekiwanie. Dlatego nieodłącznym elementem działalności każdego banku jest ciągle doskonalenie swoich wewnętrznych procesów, w tym efektywności.

Niniejszy podrozdział zawiera badanie oraz ocenę wydajności banków islamskich w porównaniu z innymi instytucjami. Analiza została przeprowadzona na podstawie czterech wskaźników:

- wskaźnik efektywności Thomson Reuters,
- przychody całkowite/liczba pracowników,
- zysk netto/liczba pracowników,
- wskaźnik wypłacalności.

Pierwszym z nich jest wskaźnik efektywności autorstwa firmy Thomson Reuters (TR). Jest on obliczany jedynie dla branży bankowej. Stanowi stosunek wydatków pozaodsetkowych do przychodów pomniejszonych o wydatki odsetkowe; wyrażony w %. Tłumacząc obrazowo: licznik wskaźnika to wydatki, a mianownik to przychody, jednak w obu przypadkach są one pomniejszone o wydatki odsetkowe. Główną funkcją tego wskaźnika jest zilustrowanie kosztu uzyskania jednostki przychodu. Im mniejszy wskaźnik efektywności TR, tym lepiej. Wartości tego wskaźnika dla poszczególnych lat zostały zilustrowane na rysunku 6.26. W odróżnieniu od większości wykresów w niniejszej pracy, nie został on stworzony na podstawie stóp wzrostu r/r, ale wskazuje wartości wskaźnika dla poszczególnych lat.



Rys. 6.26. Wskaźnik efektywności Thomson Reuters.
Źródło: opracowanie własne

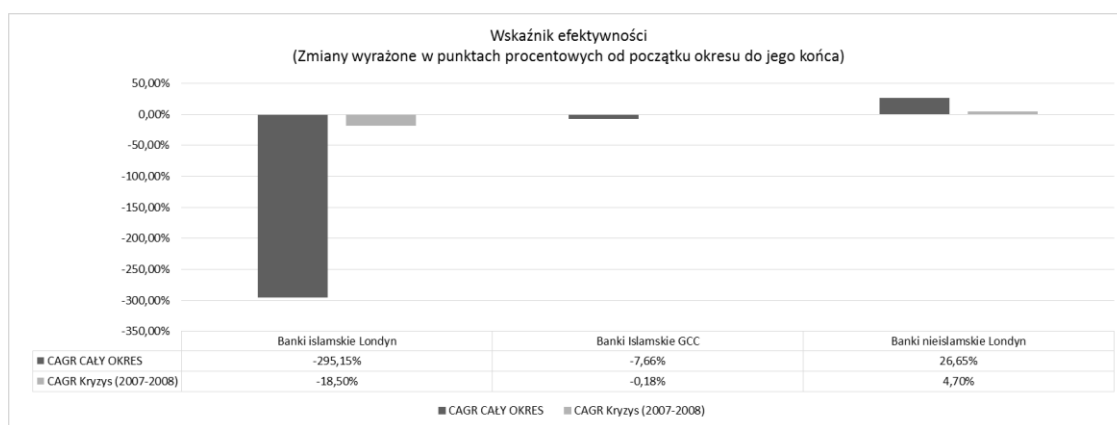
Oznaczone kolorem niebieskim banki islamskie w Londynie wykazały bardzo duże wahania wskaźnika w ciągu całego okresu. Dopiero w dwóch ostatnich latach 2014 i 2015 krzywa przebiegła równolegle w stosunku do dwóch pozostałych grup. Potwierdza to również wcześniejsze wnioski dotyczące rentowności, gdzie w ostatnich trzech latach banki islamskie w Londynie zbliżyły bardzo swój wynik ROE do dwóch pozostałych grup. W okresie od 2004 aż do 2011 różnica w wartości wskaźnika pomiędzy bankami islamskimi w Londynie a pozostałymi grupami wynosiła od 150 do 250 punktów procentowych.

Banki islamskie w Londynie wykazują dużą niestabilność w porównaniu z pozostałymi instytucjami, objawiającą się bardzo dużymi wahaniami wartości wskaźnika z roku na rok. W

okresie dwóch lat przypadających na kryzys wskaźnik ten ustabilizował się na poziomie do 250%, aby w kolejnych latach 2009 i 2010 odnotować ponownie skrajnie wysokie wartości.

Takie gwałtowne wahania znajdują uzasadnienie we wcześniej analizowanym wskaźniku % wzrostu/spadku stopy zysku rok do roku. Porównując dwa wykresy, można zauważyć, że są one dodatnio powiązane. Jest tak, ponieważ jedna ze składowych wskaźnika efektywności (zysk) ulegała bardzo dużym zmianom, które przekładały się na wartości tych dwóch wskaźników (zysk oraz wskaźnik efektywności TR). Dokładniej, straty wykazywane przez banki islamskie w Londynie w pierwszej połowie okresu miały bezpośredni wpływ na poziom wskaźnika efektywności.

W związku z faktem, że wskaźnik efektywności TR jest wyrażany w procentach, nie zostały obliczone dla niego średnie roczne stopy wzrostu, a – podobnie jak miało to miejsce w przypadku ROA i ROE – jedynie zmiany w punktach procentowych tego wskaźnika pomiędzy początkiem okresu a jego końcem (rys. 6.27).



Rys. 6.27. Zmiany w punktach procentowych wskaźnika efektywności pomiędzy początkiem okresu (2004) a jego końcem (2015).

Źródło: opracowanie własne

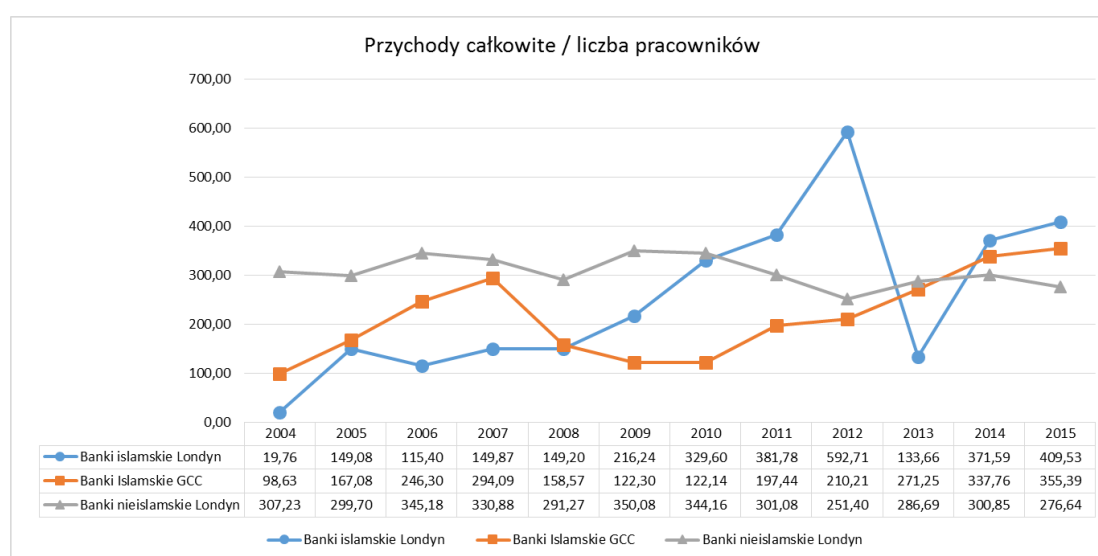
Interpretując powyższy rysunek, należy mieć na uwadze, że im wskaźnik efektywności jest mniejszy, tym lepiej. Dlatego negatywny wynik, który można zaobserwować w przypadku banków islamskich w Londynie oznacza poprawę efektywności w czasie całego okresu. Również niewielką poprawę tego wskaźnika efektywności można zauważyć w okresie kryzysu.

Podczas gdy banki islamskie w Londynie poprawiły swoją efektywność kosztową, banki islamskie w GCC i Malesji poprawiły wartość tego wskaźnika w nieznacznym stopniu. Natomiast banki konwencjonalne, zarówno w całym okresie, jak i latach przypadających na kryzys pogorszyły swoją efektywność.

Banki islamskie poprawiły swoją sytuację głównie dlatego, że po kilku pierwszych latach przestały odnotowywać straty, a zaczęły rejestrować zyski. To naturalne, że przy ujemnym zysku wskaźnik uplasował się na dodatnim poziomie. Bardzo ciekawa byłaby obserwacja kształtowania się tego wskaźnika w kolejnych latach. Natomiast banki islamskie w GCC i Malesji, odnotowując niewielką poprawę, wykazały, iż w ciągu całego okresu udało im się zwiększyć swoją

efektywność. Z kolei banki konwencjonalne na przestrzeni całego okresu odnotowały ponad 26% wzrost wartości wskaźnika, co oznacza, że na przestrzeni tego okresu pogorszyły w znaczny sposób swoją efektywność. Różnice te należy tłumaczyć stopniem rozwoju poszczególnych instytucji. Banki islamskie miały bardzo duży obszar do usprawnienia, podczas gdy banki konwencjonalne osiągnęły ten poziom już dawno.

Kolejnym analizowanym wskaźnikiem są całkowite przychody podzielone przez liczbę pracowników. Zadaniem wskaźnika jest określenie, jaka część przychodu przypada na jednego pracownika. Wskaźnik wyrażony jest w tys. USD. Na rysunku 6.28 zilustrowano zmiany wartości tego wskaźnika na przestrzeni badanego okresu. Im wyższa wartość wskaźnika, tym większa wartość sprzedaży, która przypada na jednego pracownika.

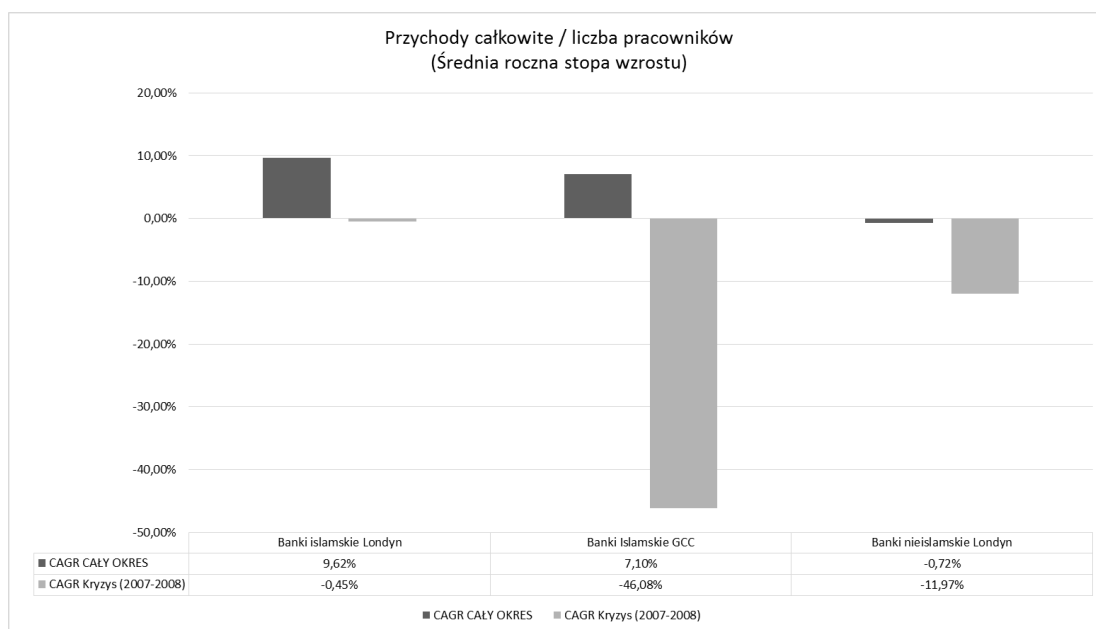


Rys. 6.28. Przychody całkowite/liczba pracowników.
Źródło: opracowanie własne

Na przestrzeni całego okresu uwidacznia się trwający od 2004 do 2012 wzrost tego wskaźnika w bankach islamskich w Londynie. Dopiero w roku 2013 można zauważyć wyraźny spadek, który wystąpił tylko w tym jednym roku. Analizując składowe wskaźnika w przypadku przychodów całkowitych w roku 2013, nie nastąpił taki ich spadek. Oznacza to, że duży skok, który miał miejsce w roku 2013, miał swoje źródło w kosztach. Następnie od roku 2014 wskaźnik dla banków islamskich ponownie kontynuuje wcześniej wyznaczony zwykły trend. Taki dynamiczny wzrost wskaźnika oznacza stale zwiększającą się efektywność banków islamskich w Londynie, które osiągają coraz wyższe przychody przy tej samej liczbie pracowników, albowiem w raportach finansowych nie odnotowano żadnych zwolnień w tymże okresie. Świadczy to o zwiększaniu swoich zdolności wydajnościowych, co zostanie w dalszej części potwierdzone w rocznych stopach wzrostu. Podobnie jak banki islamskie w Londynie, ich odpowiedniki w GCC i Malesji odnotowały również w miarę regularny wzrost trwający od 2004 do 2007. W roku 2008,

najprawdopodobniej wskutek kryzysu, nastąpił jednorazowy spadek, który już od 2009 przekształca się ponownie w linię, wyznaczającą wyraźny trend stałego wzrostu.

Porównując zmiany na krzywej w przypadku wszystkich trzech grup, należy stwierdzić, że największą stabilizację można zauważyć w przypadku banków konwencjonalnych w Londynie. Nie było w ich przypadku tak dużych zmian wskaźnika jak w przypadku banków islamskich w Londynie w roku 2012 i 2013. Oznacza to względną stabilizację tych instytucji. Oczywiście, analizując te wykresy, należy zwrócić uwagę na kontekst związany z sytuacją rynkową. W tym przypadku większość banków wchodzących w skład „wielkiej piątki” dokonywała zwolnień pracowników (oraz zamknięcia oddziałów). Czynności te były zaplanowane w ramach szczegółowo przygotowanych strategii naprawczych, które zakładały optymalizację kosztów. Biorąc pod uwagę względną stabilizację wskaźnika, można wnioskować, że dzięki strategiom naprawczym, które polegały na cięciu kosztów, banki konwencjonalne były w stanie utrzymać efektywność kosztową na odpowiednim poziomie. Na rysunku 6.29 przedstawiono różnice w średnich rocznych stopach wzrostu dla poszczególnych grup oraz okresów.



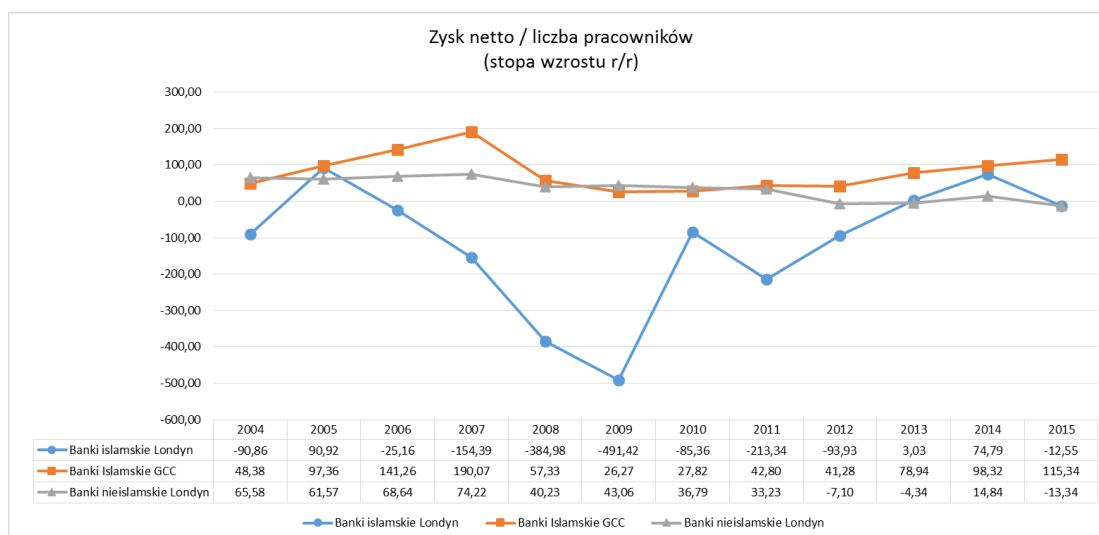
Rys. 6.29. Średnie roczne stopy wzrostu wskaźnika przychód całkowity/liczba pracowników.
Źródło: opracowanie własne

W przypadku banków konwencjonalnych w Londynie nastąpił bardzo mały spadek wskaźnika na poziomie $-0,72\%$. Należy wnioskować zatem, że w badanym okresie instytucje te nie poprawiły swojej wydajności w zakresie tego wskaźnika, czyli nie dokonały żadnych usprawnień mających na celu zwiększenie sprzedaży lub zmniejszenie liczby pracowników. W dwóch pozostałych grupach na przestrzeni okresu wystąpił znaczny wzrost tego wskaźnika – odpowiednio: dla banków islamskich w Londynie $9,62\%$ i dla banków islamskich w GCC i Malezji $7,10\%$. Oznacza to, że banki islamskie jako cała grupa na przestrzeni okresu zwiększyły swoją wydajność, podczas gdy banki konwencjonalne pozostały na praktycznie tym samym poziomie w badanym okresie. W analizie okresu przypadającego na kryzys należy zauważyć, że każda

badana grupa zmniejszyła wartość wskaźnika, co świadczy o negatywnym wpływie kryzysu na wydajność.

Kolejnym wskaźnikiem, który ma za zadanie pomóc w zbadaniu wydajności banków islamskich w Londynie jest stosunek zysku netto do liczby pracowników. Wartości wskaźnika zostały zilustrowane na rysunku 6.30. Podobnie jak poprzedni wskaźnik, jego wartości są wyrażone w tys. USD, natomiast im jego wartości są wyższe, tym wyższa jest wydajności badanej grupy instytucji. W ocenie autora wskaźnik ten jest bardziej miarodajny niż poprzedni, ponieważ zastosowanie innej zmiennej w liczniku (zysku netto zamiast przychodów) odzwierciedla również częściowo efektywność kosztową.

Jak w większości przypadków, linia ilustrująca banki islamskie w Londynie przebiega bardzo nieregularnie. Od początku okresu do roku 2009 widać bardzo silny trend spadkowy, natomiast dopiero od 2011 wskaźnik zaczyna kształtować powolny wzrost. Największy spadek wskaźnika dla banków islamskich można zaobserwować do okresu kryzysu, natomiast właśnie po roku 2009 nastąpił dość regularny wzrost.



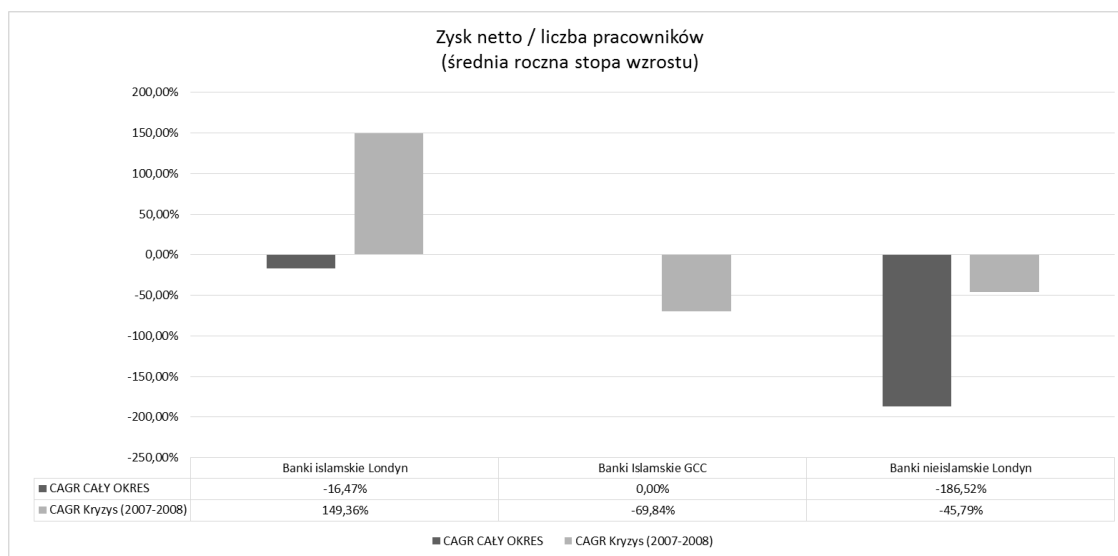
Rys. 6.30. Zysk netto/liczba pracowników.
Źródło: opracowanie własne

Spadek wskaźnika w latach 2005–2009 dla banków islamskich nie ma źródeł w kryzysie finansowym, ponieważ dwie pozostałe grupy banków nie wykazały podobnych zmian w tymże okresie.

Pozostałe dwie grupy banków charakteryzują się względną stabilizacją, przy czym banki islamskie z regionu GCC i Malesji w 2008 r. również odnotowały spadek wskaźnika, a następnie, po okresie kryzysu, już od roku 2010 jego wzrost. Analizując powyższy wykres, można również zauważyć, że banki konwencjonalne wykazały raczej powolny trend spadkowy, co należy zweryfikować przez analizę średnich rocznych stóp wzrostu.

W przypadku analizy średnich rocznych stóp wzrostu (rys. 6.31) można jednoznacznie stwierdzić, że jedynie banki islamskie w GCC i Malesji odnotowały (niewielki) wzrost wskaźnika

na przestrzeni całego okresu, wynoszący 8,22%. Banki islamskie w Londynie oraz banki konwencjonalne odnotowały odpowiednio –16,47% oraz –186,52% spadku swojej wydajności.

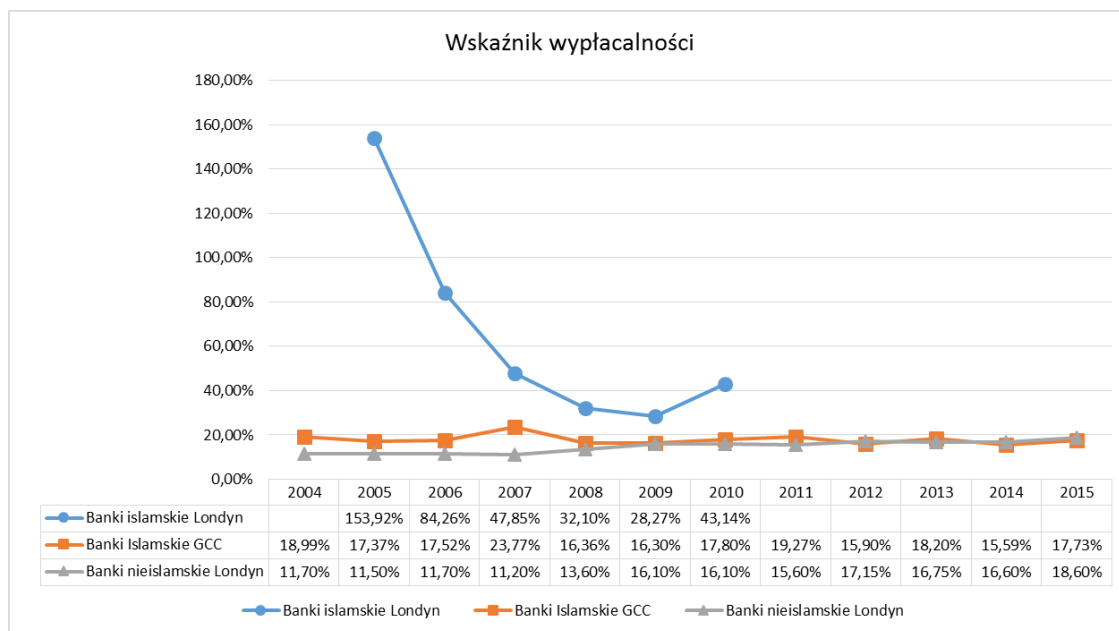


Rys. 6.31. Średnie roczne stopy wzrostu zysku netto/liczba pracowników.
Źródło: opracowanie własne

W okresie kryzysu banki islamskie w Londynie odnotowały wzrost wskaźnika aż o 149,36 punktów procentowych, zostawiając na drugim i trzecim miejscu w tymże okresie banki islamskie w GCC i Malezji ze spadkiem –69,84 punktów procentowych, a także banki nieislamskie ze spadkiem –45,79 punktów procentowych. Nietypowy wynik średnich rocznych stóp wzrostu dla banków islamskich w Londynie jest efektem bardzo gwałtownych zmian zachodzących w wartościach wskaźnika w systemie rok do roku, które sumarycznie przełożyły się na cały badany okres. W związku z faktem, że banki islamskie nie zwalniały dużej liczby pracowników w tym okresie, należy wnioskować, że wskaźnik ukształtował się poprzez drugą składową wskaźnika, a mianowicie zysk. Wy tłumaczeniem dla tak dużych różnic wyników otrzymanych przez każdą z badanych grup jest ich stopień dojrzałości. Podczas gdy w początkowym okresie wykazywały one korzystniejsze pod względem wydajności wyniki, banki islamskie osiągnęły zbliżony do nich poziom. Aby poprawić swój poziom efektywności, banki islamskie musiały wykazać wzrost wskaźnika aż o 149,36 punktów procentowych, co oznacza bardzo dużą optymalizację efektywności na przestrzeni okresu 2004–2015.

Ostatnim wskaźnikiem pomagającym ocenić efektywność banków islamskich w Londynie jest wskaźnik wypłacalności. Jednak w odróżnieniu od poprzednich wskaźników, wartości dla niego opublikował tylko jeden bank islamski z całej badanej grupy, podczas, gdy dla dwóch pozostałych grup wartości wskaźnika były dostępne dla wszystkich banków. W związku z powyższym należy interpretować poniższą analizę wypłacalności jako porównanie dwóch grup (banków islamskich w GCC i Malezji oraz banków konwencjonalnych w Wielkiej Brytanii) do jednego banku islamskiego w Londynie: Al Rayan Bank Plc (wcześniejsza nazwa Islamic Bank of Britain) za ograniczony okres 2005 – 2010. Na poniższym rysunku 6.32 zostały przedstawione

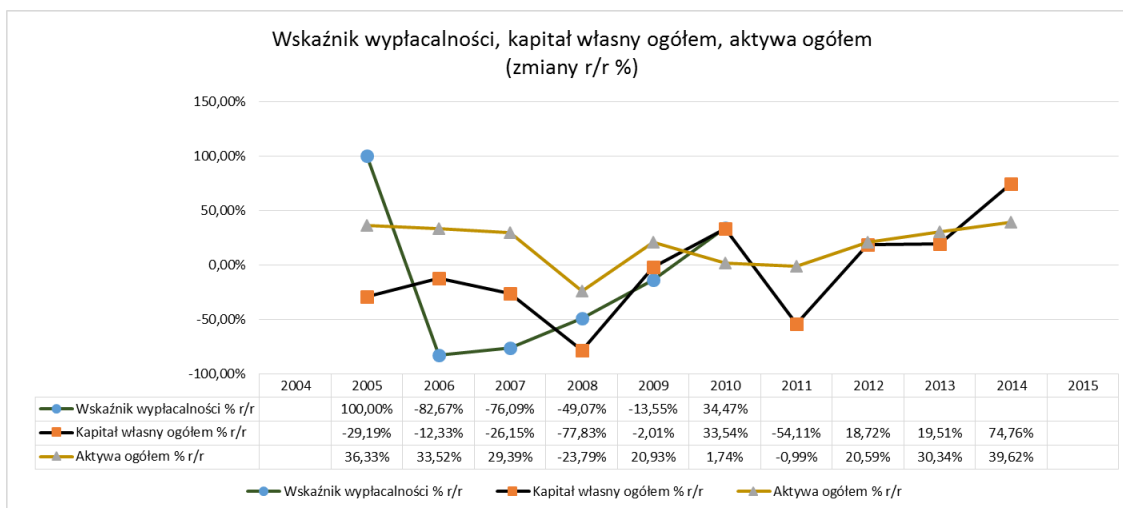
wartości wskaźnika wypłacalności dla badanych banków. Na wykresie widoczna jest niebiska linia, która odzwierciedla wartości wskaźnika wypłacalności dla Al. Rayan Bank PLC. Wskaźnik jest dostępny od 2005 roku i znacznie przewyższa wartości wskaźnika dla pozostałych grup. Różnica w stosunku do banków islamskich w GCC i Malezji to 136,55 punktu procentowego, natomiast 142,42 punktu procentowego w stosunku do banków konwencjonalnych w Wielkiej Brytanii.



Rys. 6.32. Wartości wskaźnika wypłacalności w poszczególnych latach
Źródło: opracowanie własne

Z każdym kolejnym rokiem aż do 2009 wartości wskaźnika dla banku Al. Rayan spadają, jednocześnie przybliżając się wartością do dwóch pozostałych grup. Od roku 2010 można zaobserwować rozpoczynający się trend wzrostu, jednak dane za kolejne lata nie są dostępne.

W celu sprawdzenia czy inne zmienne miały wpływ na taki kształt krzywej dla wskaźnika wypłacalności Al. Rayan, na poniższym rysunku 6.33 porównano wskaźnik wypłacalności z dwoma dodatkowymi: wielkością kapitału oraz aktywów w układzie zmiany procentowe rok do roku.

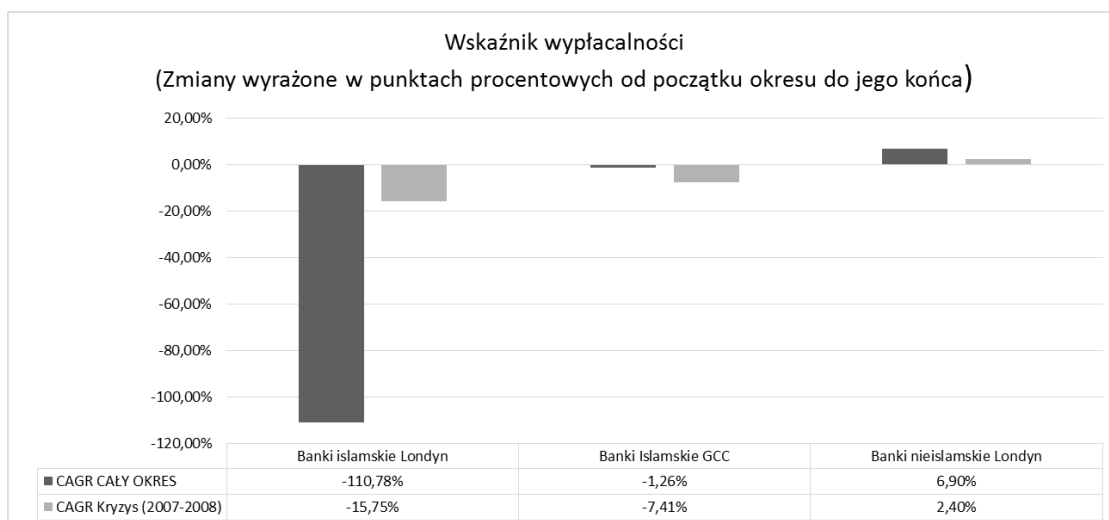


Rys. 6.33. Procentowe zmiany r/r wskaźników wypłacalności, kapitału własnego ogółem oraz aktywów ogółem dla banku islamskiego w Londynie: Al Rayan Bank Plc
Źródło: opracowanie własne

Przy analizie powyższego rysunku 6.33 należy stwierdzić, że nie zaistniały współzależności pomiędzy tymi trzema wskaźnikami. Oznacza to, że przyczyną tak różnego przebiegu wskaźnika wypłacalności banku Al. Rayan Plc do pozostałych badanych grup jest najprawdopodobniej zmiana struktury aktywów – tj. mniejszy udział tych aktywów, dla których przypisana jest wysoka waga ryzyka, a zwiększenie udziału aktywów, dla których przypisana jest niższa waga ryzyka, które z kolei posłużyły do obliczenia wskaźnika wypłacalności.

Na rysunku 6.34 zostały zilustrowane wielkości zmian w wartości wskaźnika wypłacalności od końca do początku okresu. Największe zmiany wskaźnika wypłacalności, co potwierdza również wcześniej przedstawiony wykres liniowy wystąpiły dla islamskiego banku w Londynie - Al. Rayan Plc. Pomimo początkowo utrzymującego się trendu wzrostu, bank ten

odnotował aż -110,78% spadek wartości wskaźnika w latach 2005 – 2010. Natomiast w okresie kryzysu spadek ten był równy -15,75 punkta procentowego.



Rys. 6.34. Zmiany w wartości wskaźnika wypłacalności od końca do początku okresów
Źródło: Opracowanie własne

Dwie pozostałe grupy badawcze wykazały niewielkie zmiany na przestrzeni zarówno całego okresu 2004 – 2015 jak i kryzysu 2007 – 2008. Oznacza to, że w początkowym okresie działalności bank Al. Rayan Plc., który był finansowany przez inwestorów z Bliskiego Wschodu, posiadał kapitał, który nie był jeszcze obciążony ryzykiem (pod postacią aktywów, których waga ryzyka była relatywnie wysoka). Natomiast w trakcie rozwoju swojej działalności struktura aktywów tego banku uległa zmianie, co zbliżyło wartości wskaźnika do dwóch pozostałych grup.

Na podstawie przeprowadzonych badań w zakresie efektywności banków islamskich w Londynie sformułowano następujące wnioski:

- banki islamskie w Londynie w badanym okresie wykazały największy wzrost efektywności w ramach większości wskaźników,
- banki islamskie w bardzo dobry sposób wykorzystują swoją siłę roboczą do generowania przychodów ze sprzedaży usług oraz zysku netto,
- banki islamskie wykazały kilkukrotnie większą wydajność wskaźnika zysk netto do liczby pracowników niż banki konwencjonalne.

PODSUMOWANIE

Ekspansja stanowi naturalny kierunek rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Jej szczególnym rodzajem jest ekspansja na rynki zagraniczne, na których obowiązują inne zasady niż na rynku rodzimym. Reguły te dotyczą nie tylko realiów rynkowych takich jak konkurencja czy preferencje konsumentów, ale w znacznym stopniu mogą się różnić od pod względem obowiązujących tam ram prawnych. Takie różnice są wyzwaniem dla inwestorów, a niekiedy mogą stanowić poważne bariery dla sukcesu ekspansji, która jest naturalnym dążeniem przedsiębiorstwa do realizacji nadrzędnego celu, czyli maksymalizacji zysku. W związku z tym należy uznać, że ekspansja jest zjawiskiem nie tylko naturalnym, ale i koniecznym.

Ekspansja może być rozważana w wielu aspektach, począwszy od geograficznego, a skończywszy na produktowym (tzw. ekspansja technologiczna). Natomiast fakt powstania banków islamskich w Londynie należy zaliczyć do ekspansji rynkowej lub geograficznej. Jest to ekspansja usług o charakterze niszowym. Dla jej niewątpliwego sukcesu musiało zaistnieć wiele szczególnych czynników i zostać spełnionych wiele warunków, których zidentyfikowanie było jednym z celów niniejszej rozprawy.

Inwestorzy z krajów zrzeszonych w ramach Gulf Cooperation Council GCC (Rada Współpracy Zatoki Perskiej), którzy zdecydowali się na ekspansję usług do Wielkiej Brytanii w formie spółek całkowicie zależnych, ponieśli znaczne koszty oraz nakłady pracy, licząc na szybki rozwój tych biznesów za granicą. Bardzo ważne jest, że inwestorzy ci, pomimo znacznej liczby muzułmanów w krajach takich jak Francja, Niemcy, Austria czy nawet Bośnia i Hercegowina, zdecydowali się na umieszczenie swoich inwestycji jedynie w Londynie. Jak się okazało, czynnik licznej populacji muzułmanów w krajach, w których islamskie bankowość i finanse nie stanowią głównego nurtu, nie był decydującym czynnikiem, który zaważył na sukcesie takiej ekspansji. Ponadto spośród pięciu banków islamskich tylko jeden jest nastawiony ściśle na świadczenie usług dla klientów indywidualnych, czyli bankowość kredytowo-depozytową. Jest nim Al Rayan Bank, posiadający filie w większych miejscowościach na terenie Wielkiej Brytanii. Pozostałe islamskie banki w Londynie zdywersyfikowały swoje portfolia usług, aby móc dostarczać usługi również dla klientów instytucjonalnych. Największą rolę przy podjęciu decyzji przez inwestorów o ekspansji odegrały kolejno poniższe czynniki:

- bliskie relacje handlowe Wielkiej Brytanii z krajami Bliskiego Wschodu,
- szeroko zakrojony program rządu Wielkiej Brytanii mający na celu eliminację barier prawnych uniemożliwiających swobodny rozwój islamskich instytucji finansowych,
- promowanie tego rodzaju usług przez rząd Wielkiej Brytanii,
- rola Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego,
- znaczna mniejszość muzułmańska zamieszkująca Wielką Brytanię.

W pracy przeanalizowano również znaczenie migracji muzułmanów na świecie dla rozwoju bankowości islamskiej oraz udział finansów islamskich we współczesnym rynku usług finansowych Europy. Na podstawie zebranych danych ustalono, że spośród wszystkich krajów europejskich jedynie Wielkiej Brytanii udało się stworzyć rynek finansów islamskich, w którym



główną rolę poza pięcioma bankami islamskimi odgrywają również organizacje takie jak instytuty i organizacje pozarządowe, które są związane z finansami islamskimi (jest ich łącznie 12). Oznacza to, że zostało tam stworzone odpowiednie zaplecze do prowadzenia badań nad rozwojem tej gałęzi rynku oraz dla kształcenia przyszłych kadr specjalistów.

Również w innych krajach Europy Zachodniej istnieją różnego rodzaju islamskie instytucje finansowych (ang. Islamic Financial Institution; IFI). Pod względem ich liczby drugie miejsce zaraz po Wielkiej Brytanii zajmuje Szwajcaria, w której swoje siedziby założyło aż sześć islamskich instytucji finansowych o różnym profilu, następnie Luksemburg i Niemcy, które mają po cztery IFI. Sektor islamskich bankowości i finansów nadal się rozwija i to nie tylko w Wielkiej Brytanii. Potwierdzeniem tej tezy jest przypadek ABC International Bank, który zdecydował się na przeprowadzenie ekspansji do Francji, Niemiec, Rosji, Szwecji oraz Wielkiej Brytanii. Instytucja ta nie została włączona do badań w ramach niniejszej rozprawy głównie dlatego, że jej dane finansowe nie były dostępne na platformie Thomson Reuters. Należy nadmienić, że jest to jedyny pełnoprawny bank islamski o profilu działalności kredytowo-depozytowym, który zdecydował się na ekspansję do innych krajów europejskich niż Wielka Brytania, co również oznacza, że mniejszości muzułmanów zamieszkujące takie kraje jak Francja czy Niemcy mają niewielkie znaczenie dla ekspansji tych instytucji. Londyn ustępuje pod względem liczby muzułmanów krajom takim jak Francja i Niemcy. Paradoksalnie w Wielkiej Brytanii funkcjonuje nawet więcej IFI niż w Turcji, która jest krajem w zdecydowanej większości islamskim, co z kolei podkreśla bardzo ważną rolę międzynarodowego centrum finansowego.

Poza opisanymi czynnikami, mającymi wpływ na decyzje inwestorów z Bliskiego Wschodu, również formy ekspansji odegrały bardzo ważną rolę dla rozwoju tychże instytucji w Londynie. W przypadku towarów ekspansja na rynki zagraniczne jest realizowana najczęściej w formie eksportu bezpośredniego, który jest metodą najtańszą i najmniej ryzykowną. Natomiast w przypadku usług opcja ta nie jest możliwa do zrealizowania, są natomiast dostępne: sprzedaż usług za granicę (zwana również eksportem usług), franczyza lub licencjonowanie. Te formy ekspansji charakteryzują się stosunkowo niskimi kosztami, niskim poziomem zaangażowania ze strony sprzedającego, ale również dają małe możliwości kontroli inwestycji. W przypadku usług bankowych, w tym finansów islamskich, jedyną powszechnie realizowaną formą (metodą) ekspansji jest założenie w kraju docelowym spółki całkowicie zależnej. Do najważniejszych powodów decydujących o wyborze tej metody przez inwestorów zalicza się:

- usługi bankowe to usługi miękkie, których świadczenie wymaga bezpośredniego kontaktu z klientem,
- banki należą do instytucji zaufania publicznego, dlatego posiadanie siedziby w kraju jest wysoce pożądane przez klientów,
- prowadzenie działalności bankowej wymaga uzyskania specjalnej licencji w kraju przyjmującym, co wiąże się bardzo często z wymogiem posiadania siedziby spółki na terenie kraju przyjmującego,



- rynek islamskich usług finansowych jest rynkiem niszowym, który wymaga niezbędnego doświadczenia i wiedzy.

Spółki całkowicie zależne okazały się najkorzystniejszą metodą ekspansji na rynki zagraniczne dla bankowości islamskiej w Londynie. Niektóre spośród form takich jak na przykład *joint venture* omawianych w niniejszej pracy byłyby możliwe do zrealizowania, jednak przegrały one w bilansie ryzyka i zysku ze spółkami całkowicie zależnymi.

Wielka Brytania jest niewątpliwie europejskim prekursorem finansów islamskich. Pomimo nie największej w Europie populacji muzułmanów, w 2014 r. aktywa islamskie w Wielkiej Brytanii wyniosły 4,5 biliona USD, podczas gdy globalne aktywa islamskie ocenia się na 2 tryliony USD (The City UK, 2016). Wielka Brytania była pierwszym krajem europejskim, który wyemitował rządowe islamskie obligacje *sukuk*. Podczas gdy liczba muzułmanów w Wielkiej Brytanii nadal jest mniejsza niż we Francji, tylko Wielka Brytania zbudowała różnorodny system finansów islamskich.

Głównym przedmiotem części empirycznej niniejszej pracy była ekspansja banków islamskich w Londynie, którą zmierzono za pomocą kilku wskaźników. Otrzymane wyniki, które zostały zaprezentowane w rozdziale szóstym, wskazują wyraźnie, że bankowość islamska w Londynie wykazała największy rozwój spośród wszystkich trzech grup.

Otrzymany w podrozdziale 6.2 wynik świadczy o bardzo dużym rozwoju tych instytucji, a różnica w liczbie otrzymanych punktów na powyższej macierzy jest ważną informacją. Dowodzi ona, że instytucje te rozwijały się znacznie szybciej niż dwie pozostałe grupy. Do przyczyn tak szybkiego i dynamicznego rozwoju można zaliczyć następujące aspekty:

- jest to nowy sektor, który dopiero zaczął budować niszę rynkową w Wielkiej Brytanii, przez co mógł wykazywać duże dodatnie zmiany we wskaźnikach rozwojowych w porównaniu do instytucji już dojrzałych,
- stworzony przez te instytucje sektor przejął oraz wzmocnił transakcje zawierane pomiędzy podmiotami z Bliskiego Wschodu oraz Wielką Brytanią,
- sektor ten otrzymał wsparcie od rządu Wielkiej Brytanii, która zainicjowała jego program rozwoju.

W niniejszej pracy poza ekspansją (rozwojem) bankowości islamskiej autor zbadał również ich rentowność i wydajność. W zakresie rentowności na przestrzeni badanego okresu banki islamskie w Londynie wykazały bardzo dużą negatywną różnicę wartości dwóch podstawowych wskaźników – ROE i ROA. W początkowym okresie funkcjonowania w Londynie praktycznie przez pierwsze 6–7 lat odnotowywały one jedynie straty, dopiero pod koniec okresu (ostatnie 3–4 lata) na wykresach można zauważyć, że jako grupa zrównały wartości wskaźnika z pozostałymi grupami (bankami islamskimi w GCC i bankami konwencjonalnymi w Londynie). Nie można stwierdzić, że banki te miały lepszą rentowność czy zyskowność niż dwie pozostałe grupy, jednak analizując zmiany punktów procentowych pomiędzy końcem okresu a jego początkiem, odnotowały one znacznie większy wzrost wskaźników w zakresie rentowności niż pozostałe grupy. Świadczy to o ich niezwykle gwałtownym rozwoju na przestrzeni całego okresu. W



związku w powyższym nie można stwierdzić, aby banki te były bardziej rentowne niż konwencjonalne, ale charakteryzowały się bardzo dużym wzrostem swojej rentowności na przestrzeni całego okresu. Rentowność tych banków zrównała się z rentownością dwóch pozostałych grup.

Również w zakresie badań nad wydajnością tych instytucji stwierdzono, że jest ona na zbliżonym poziomie do wyniku, który otrzymały dwie pozostałe grupy. Jednak spośród czterech wskaźników, które były wykorzystane do analizy tych instytucji pod względem wydajności, w przypadku większości wskaźników banki te wykazały nieco lepszą efektywność w ostatnich latach całego okresu. Wart uwagi jest fakt, że w większości wskaźników znaczną poprawę ich wartości można zaobserwować od drugiej połowy okresu (podobnie jak w rentowności), a niekiedy w ostatnich trzech jego latach. Przy analizie średnich rocznych stóp wzrostu poszczególnych wskaźników rozwój wydajności banków islamskich w Londynie został stwierdzony. Na podstawie badań można sformułować ogólny wniosek, że na przestrzeni całego okresu banki islamskie w Londynie wykazały gorszą efektywność niż pozostałe grupy, ale wykazały najwyższy rozwój w zakresie optymalizacji efektywności.

Na podstawie przeprowadzonych studiów literaturowych w części teoretyczno-empirycznej rozprawy, a następnie potwierdzając je wynikami otrzymanymi w części empirycznej, należy wnioskować, że sukces bankowości islamskiej w Londynie spowodowany jest przede wszystkim bardzo dokładnie zaplanowanym programem rządu, który miał na celu ściągnięcie inwestorów z GCC. Dzięki temu Wielka Brytania uzyskała szereg korzyści, albowiem nie tylko zdobyła środki dzięki emisji obligacji islamskiej na realizację inwestycji infrastrukturalnych, ale wzmocniła również swoje relacje handlowe z krajami GCC. Przyciągając inwestycje bezpośrednie w postaci instytucji islamskich, kraj ten również umożliwił ludności wyznania muzułmańskiego czynny udział w życiu gospodarczym, dodatkowe miejsca pracy w tym sektorze, a nawet stymulowanie gospodarki dzięki akcjom kredytowym prowadzonym przez te banki.

Należy w tym miejscu podkreślić również strategiczną pozycję Londynu jako międzynarodowego centrum finansowego w skali całego świata, niezmiennie od wielu lat. Oczywiście stworzenie tego sektora rynku w Wielkiej Brytanii nie miałoby miejsca bez decyzji samych inwestorów. Jednak należy zauważyć, że spośród pozostałych krajów europejskich, w których funkcjonuje bardzo duża grupa konsumentów muzułmańskich (np. Francja, Niemcy), wybrali właśnie Wielką Brytanię.

Po powstaniu pierwszych banków islamskich w Wielkiej Brytanii w latach 2004–2007 nastąpiła dalsza ekspansja krajowa poprzez zakładanie kolejnych oddziałów na terenie tego kraju. Odbywa się ona nie tylko w samym Londynie, ale również w innych częściach kraju, w których jest jednak znacząca grupa ludności muzułmańskiej (np. Leicester albo Birmingham). Równoległe z ekspansją terytorialną funkcjonuje ekspansja technologiczna, która polega na ciągłej próbie rozszerzania oferty produktów finansowych. Należy zwrócić tutaj uwagę na przeanalizowane strategie tych banków, które zdecydowały się odejść od bankowości uniwersalnej (w szczególności kredytowo-depozytowej) na rzecz bankowości inwestycyjnej oraz



usług świadczonych za opłatą (pośrednictwo, doradztwo, zarządzanie majątkiem). Już w roku 2007 można zaobserwować dominację rynku finansów islamskich w Londynie przez produkty służące finansowaniu nieruchomości, natomiast po roku 2007 pojawiają się takie produkty jak bankowość prywatna, usługi inwestycyjne oraz ubezpieczenia islamskie. Niektóre banki zdecydowały się również stanowić most pomiędzy Bliskim Wschodem a Wielką Brytanią poprzez uruchomienie usług doradczych dla inwestorów z Bliskiego Wschodu, którzy chcieliby ulokować swój kapitał w Londynie.

W ocenie autora niniejszej pracy dzięki wspólnym wysiłkom założycieli banków islamskich w Londynie oraz rządowi Wielkiej Brytanii stworzono niewielką, ale ważną branżę, która przyciąga kapitał zagraniczny do kraju, stwarza miejsca pracy, zaspokaja potrzeby ekonomiczne mniejszości muzułmańskiej oraz propaguje alternatywne sposoby finansowania, np. pożyczki kapitałowe i fundusze ubezpieczeń wzajemnych. Te alternatywne produkty nie dotyczą tylko islamskich bankowości i finansów, ale są coraz częściej implementowane w bankowości konwencjonalnej.

Implementacja systemu islamskich finansów i bankowości była niewątpliwie korzystną decyzją dla inwestora i kraju docelowego, biorąc pod uwagę stale rosnącą liczbę aktywów islamskich w Wielkiej Brytanii. Dzięki zabiegom rządu stworzono niezależną niszę rynkową, która nie wywołuje negatywnych skutków na rozwinięty sektor bankowości konwencjonalnej, a jej usługi dotyczą znacznie szerszego grona klientów.

Pozytywne doświadczenia Londynu z bankowością islamską mogą być wzorcem do naśladowania dla krajów, które chciałyby również pozyskać dodatkowe korzyści z obecności sektora finansów islamskich w swoich krajach. Nie stwierdzono, aby ten rynek niszowych usług wywoływał jakiegokolwiek negatywne skutki w aspektach ekonomicznych ani społecznych. Istnieją nawet przesłanki, że może on pomagać w asymilacji ludności wyznania muzułmańskiego, którą stanowi zarówno ludność napływowa, jak i jej potomstwo, urodzone w kraju, który niegdyś ugościł ich rodziców lub dziadków.

Spośród krajów europejskich niestety żaden nie może poszczycić się takim centrum finansowym, jakim jest Londyn, ale liczba muzułmanów zamieszkujących Francję lub Niemcy może dać podstawy do budowy runku finansów islamskich w celu uzyskania wymiernych korzyści. Niestety, jak wykazano w rozdziale 6 niniejszej rozprawy, banki islamskie w Londynie nie są ani bardziej rentowne, ani bardziej wydajne niż banki konwencjonalne. Stanowią one szybko rozwijającą się niszę, przynoszącą wymierne korzyści w aspekcie finansowania inwestycji, jednak korzyści społeczne są bardzo trudne do skwantyfikowania.

Aby inne kraje mogły skorzystać z pozytywnego oddziaływania islamskich kontraktów, rządy tych krajów, zamiast rozważania możliwej implementacji islamskich bankowości i finansów jako systemu, mogą promować niektóre mechanizmy bankowości islamskiej, które okazały się sprawdzone. Wśród nich mogą się znaleźć na przykład pożyczki kapitałowe albo towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. W tym celu rządy tych krajów musiałyby przeprowadzić programy promujące te produkty, tak jak miało to miejsce w przypadku Wielkiej Brytanii. Również



potencjalna emisja islamskich obligacji *sukuk* mogłaby być interesującą inicjatywą, jednak projekt ten może być skazany na niepowodzenie w związku z brakiem dostępu do specjalistów oraz brakiem możliwości korzystania z zalet bycia międzynarodowym centrum finansowym, jakim jest Londyn.

Poniższa tabela P.1. stanowi podsumowanie weryfikacji wszystkich hipotez, a jej ostatnia kolumna wskazuje rozdział, w którym autor dokonał weryfikacji bądź odrzucił hipotezę.

Tabela P. 1. Stopień weryfikacji hipotez rozprawy

Lp.	Hipoteza	Stopień potwierdzenia
H	Niezależnie od warunków ekonomicznych i społecznych bankowość islamska realizuje strategię ekspansji na europejskie rynki finansowe.	POTWIERDZONA (rozdział 6)
H.P.1	Islamskie banki w Wielkiej Brytanii rozwijają się szybciej niż banki konwencjonalne.	POTWIERDZONA (rozdział 6)
H.P.2	Najkorzystniejszą metodą ekspansji zagranicznej dla banków islamskich jest założenie spółki całkowicie zależnej.	POTWIERDZONA (rozdział 1.2)
H.P.3	Ranga Londynu, jako międzynarodowego centrum finansowego była istotnym czynnikiem ekspansji bankowości islamskiej do tej metropolii.	POTWIERDZONA (rozdział 3.3)
H.P.4	Niskie ryzyko funkcjonowania banków islamskich stanowi uzasadnienie dalszego wdrażania islamskich produktów bankowych w tradycyjnych bankach europejskich.	ODRZUCONA (rozdział 2.3 i 3.2 i 4)

Źródło: opracowanie własne

Obszar związany z ekspansją islamskich usług bankowych w kontekście zagranicznym nie został do tej pory dokładnie zbadany. W literaturze krajowej temat ten praktycznie nie funkcjonuje, natomiast w literaturze anglojęzycznej pojawiają się jedynie pojedyncze pozycje. Badania przeprowadzone przez autora pozwoliły na obserwację w stosunkowo długim okresie, jak funkcjonowały nowo powstałe spółki będące wynikiem ekspansji, co pozwoliło na sformułowanie wniosków i realizację celów badawczych.

Badania, które zostały przeprowadzone w pracy, mogłyby być kontynuowane w zakresie subiektywnych preferencji konsumentów muzułmańskich zamieszkujących kraje o znacznym odsetku ludności muzułmańskiej (Francja, Niemcy, Bośnia i Hercegowina). Do dziś nie są dostępne badania ankietowe, które określałyby, czy muzułmanie z tych krajów chętnie korzystają z bankowości konwencjonalnej i jak ważne dla nich jest posiadanie dostępu do produktów islamskich. Pozwoli to również przeprowadzić dokładne badania dotyczące wpływu tego rodzaju rynku na asymilację muzułmanów w krajach, w których stanowią mniejszość, co jest rosnącym problemem w Europie.

Badania dotyczące adopcji bądź stworzenia sektora finansów islamskich w krajach o dużej liczbie muzułmanów są bardzo potrzebne. Przesłanką do tego może być nowo powstały indeks giełdowy na giełdzie papierów wartościowych w Sarajewie. W dniu 7 października 2016 r.



giełda ta w kooperacji z Bosnia Bank International (BBI) otworzyła indeks, który obejmuje spółki działające w zgodzie z pryncypiami islamu. Indeks ten składa się z 25 spółek krajowych. Bośnia jest pierwszym krajem w regionie, który zdecydował się na utworzenie takiego indeksu. Świadczy to o znacznym wzroście stopnia zainteresowania tematyką finansów islamskich w tym kraju, na przykład wśród inwestorów. Spółki będące częścią tego indeksu mogłyby być przedmiotem bardzo interesującego badania dotyczącego na przykład czynników wpływających na ich wartość (SeeNews, 2016).

SPIS LITERATURY

- (FRA), E. U. (2001). Data in Focus Report | Muslims., *Budapeszt: European Union Agency for Fundamental Rights (FRA)*.
- A.T. Kearney. (2012). The Future of Islamic Finance. *New York: A.T. Kearney*. Pobrano z lokalizacji http://www.atkearney.com/financial-institutions/ideas-insights/article/-/asset_publisher/LCcgOeS4t85g/content/the-future-of-islamic-banking/10192
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*. (2012). AAOIFI Shari'a Standard No. (6). Pobrano 03 02, 2013 z lokalizacji <http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2012/11/utoew.pdf>
- Ackoff, R. L. (1975). Strategies, systems and organizations: An interview with Russell L. Ackoff. *MCB UP Ltd*.
- Act 153, Islamic Development Bank Act 1975*. (1975).
- Act 276, Islamic Banking Act*. (1983).
- Adamek, J. (2010). Mikrofinanse Islamskie – założenia, produkty, praktyka (wyd. wydanie pierwsze). *Warszawa: CeDeWu*.
- Afsaruddin, A. (2014, 05 25). Modern Period: The rise of colonial interests in the middle east. Pobrano z lokalizacji *University of Notre Dame website*: <http://ocw.nd.edu/arabic-and-middle-east-studies/islamic-societies-of-the-middle-east-and-north-africa-religion-history-and-culture/lectures/lecture-4>
- Agarwal, S. i Ramaswami, S. N. (1992). Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors. *Journal of International business studies*, 23(1), 1-27.
- Ahmed, H. (2014). *Islamic Banking and Shari'ah Compliance: A Product Development Perspective*. *Journal of Islamic Finance*, 015-029.
- Ainley, M., Mashayekhi, A., Hicks, R., Rahman, A. i Ravalia, A. (2007). *Islamic Finance in the UK: Regulation and Challenges*. *London: Financial Services Authority*.
- Akkizidis, I. i Khandelwal, S. (2007). *Financial Risk Management for Islamic Banking and Finance*. *Berlin: Springer*.
- Al Rayan Bank*. (2017, Kwiecień 23). *Al Rayan Bank*. Pobrano z lokalizacji *Investor relations*: <https://www.alrayanbank.co.uk/>
- Al-Ajmi, J., Hussain, H. A. i Al-Saleh, N. (2009). Clients of conventional and Islamic banks in Bahrain: How they choose which bank to patronize. *International Journal of Social Economics*, 36(11), 1086-1112.

- Al-Kaber, M. (2013). Techniki Finansowe Banków Islamskich. Optimum Studia Ekonomiczne, 63(3), 175-194.*
- Allan, G. i Kawamoto, S. (2017, Marzec 16). Konnichiwa Amsterdam: Japan Banks Eye Post-Brexit Home. Bloomberg Politics. Pobrano z lokalizacji <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-03-14/konnichiwa-amsterdam-japanese-banks-seek-new-home-after-brexit>*
- Almanaseer, M. (2014). The Impact of the Financial Crisis on the Islamic Banks Profitability – Evidence from GCC. International Journal of Financial Research, 5(3), 176-187.*
- Amicia, A., Fiordelisib, F., Masala, F., Ricci, O. i Sist, F. (2013). Value creation in banking through strategic alliances and joint ventures. Journal of Banking & Finance, 37(5), 1386-1396.*
- Anderson, E. i Gatignon, H. (1986). Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions. Journal of International Business Studies, 17(3), 1-26.*
- Andrew, C., Gulamhussen, M. A. i Pinheiro, C. (2012). What factors cause foreign banks to stay in London? Working Paper Series, 01(12).*
- Andrews, K. R. i Roland, C. (1987). About strategy. International Design Business Management(2), 152.*
- Ansoff, H. I. (1957). Strategies for diversification. Harvard business review 35.5 (1957), 113-124.*
- Ansoff, H. I. (1998). The New Corporate Strategy. Wiley.*
- Anwar, M. (1995). Muslims in Britain. W S. Z. Abdein i Z. Sardar, Muslim Minorities in the West (strony 37-50). London: Grey Seal.*
- Ariff, M. (1988). Islamic banking. Asian-Pacific Economic Literature, 48-64.*
- Armstrong, K. (2001). Holy War: The Crusades and Their Impact on Today's World. New York: Anchor Books.*
- Asherman, J. (1982). Doing Business in Saudi Arabia: The Contemporary Application of Islamic Law. International Lawyer, 3(29), 321-337.*
- Ashley, C. A. (1961, Luty). Maximization of Profit. The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d'Economie et de Science politique, 27(1), 91-97.*
- Associazione Bancaria Italiana. (2008). Komunikat Prasowy Associazione Bancaria Italiana.*
- Ayah, E. i Ziemba, R. (2009, Maj 10). Stress-testing Islamic finance. Roubini Global Economics.*
- BaFin. (2012). BaFom Quarterly 04/09. Berlin: Federal Financial Supervisory Authority. Pobrano z lokalizacji*

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veranstaltungen/EN/120510_Islamic_Finance_2_en.html;jsessionid=B415B020437B82CE7EC67FF2FCC520F3.2_cid372

- Balasubramanian, S. M. i Krishnan, V. V. (2004). *Creating growth with services*. MIT Sloan Management Review, 45(2), 34.
- Baldwin, R. E. i Wyplosz, C. (2012). *The economics of European integration*. New York: MCGraw-Hill Education.
- Bank Negara Malaysia. (2016). *Islamic Finance: Development in Non-Traditional Markets*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.
- Bank of Beijing. (2004-2011). Bank of Beijing. *Pobrano 02 20, 2016 z lokalizacji* <http://www.bankofbeijing.com.cn/en2011/about/index.shtml>
- Bank of England. (2015, 06 30). *LIST OF BANKS AS COMPILED BY THE BANK OF ENGLAND AS AT 31 JULY 2015*. Londyn. *Pobrano z lokalizacji* <http://www.bankofengland.co.uk/prd/Documents/authorisations/banklist1507.pdf>
- Bank of England. (2015, Grudzień). *Supplement to the December 2015 Financial Stability Report: The framework of capital requirements for UK banks*. London. *Pobrano z lokalizacji* <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/fsr/2015/fsrsupp.pdf>
- Bank of England. (2017, Luty 11). *The overseas and foreign banks in London*. Londyn, Wielka Brytania. *Pobrano z lokalizacji* <http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/qb/196061/qb61q31823.pdf>
- Bank of London and The Middle East. (2016, Kwiecień 23). *Pobrano z lokalizacji Investor Relations: https://www.blme.com*
- Bartsch, M., Brandt, A. i Steinvorth, D. (2010, Wrzesień 07). *Turkish Immigration to Germany A Sorry History of Self-Deception and Wasted Opportunities*. Spiegel Online. *Pobrano z lokalizacji* <http://www.spiegel.de/international/germany/turkish-immigration-to-germany-a-sorry-history-of-self-deception-and-wasted-opportunities-a-716067-2.html>
- Bateson, J. E. (1992). *Managing Services Marketing* (wyd. wydanie drugie). Dryden, Texas: Fort Worth.
- BBC. (2016, Marzec 11). *Syria: The story of the conflict*. *Pobrano z lokalizacji BBC News, Middle East: http://www.bbc.com/news/world-middle-east-26116868*
- Beaverstock, J. V., Hoyler, M., Pain, K. i Taylor, P. (2002). *Comparing London and Frankfurt as World Cities*. London: *Globalization and World Cities Study Group and Network (GaWC)*.

- Beaverstock, J. V., Hoyler, M., Pain, K. i Taylor, P. (2002). Comparing London and Frankfurt as World Cities. *London: Globalization and World Cities Study Group and Network (GaWC)*. Pobrano z lokalizacji <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/London-Frankfurt.pdf>
- Bekkin, R. (2009, Kwiecień-Czerwiec). *Sudan: forgotten centre of Islamic finance*. New Horizon, strony 22-26. Pobrano z lokalizacji http://www.islamic-banking.com/resources/7/NewHorizon%20Previous%20Issues/NewHorizon_AprJun09.pdf
- Belouafi, A. i Chachi, A. (2014). *Islamic Finance in the United Kingdom: Factors Behind its Development and Growth*. *Islamic Economic Studies*, 22(1), 37-78. Pobrano z lokalizacji <http://www.irti.org/english/research/documents/ies/002.pdf>
- Berger, A. N., Buch, C. M., DeLong, G. i DeYoung, R. (2004). *Exporting financial institutions management via foreign direct investment mergers and acquisitions*. *Journal of International Money and Finance*, 23(3), 333-366.
- Billah, M. M. (2007). *Islamic banking and the growth of takaful*. W M. K. Kabir i M. K. Lewis, *Handbook of Islamic banking (str. 403)*. Cheltenham – Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Biuletyn Migracyjny. (2016, Październik 30). *Dane na temat migrantów i uchodźców w Europie*. Pobrano z lokalizacji <http://biuletynmigracyjny.uw.edu.pl/53-grudzien-2015/dane-na-temat-migrantow-i-uchodzcow-w-europie>
- BNP Paribas. (2014). *The BNP Paribas Group's Business Development Plan for 2014-2016*. Paris: BNP Paribas. Pobrano z lokalizacji [http://cdn-actus.bnpparibas.com/files/archives/wcorporate/wCorporate/wCorporate.nsf/docsByCode/MAPE-9HHC7V/\\$FILE/the%20bnpp%20group%20s%20business%20development%20plan_opti.pdf](http://cdn-actus.bnpparibas.com/files/archives/wcorporate/wCorporate/wCorporate.nsf/docsByCode/MAPE-9HHC7V/$FILE/the%20bnpp%20group%20s%20business%20development%20plan_opti.pdf)
- BNP Paribas India. (2013). BNP Paribas India. Pobrano 02 20, 2016 z lokalizacji <http://www.bnpparibas.co.in/en/corporates-institutions/insurance/>
- Borodo, A. (2010). *Polskie Prawo Finansowe. Zarys Ogólny*. Toruń: Tnoik Toruń.
- British Franchise Association. (2016). British Franchise Association. Pobrano 02 11, 2016 z lokalizacji <http://www.thebfa.org/members/affiliates/banks>
- Brugoni, A. C. (2008). *Islamic Finance in Italy*. Roma: *Associazione per lo Sviluppo di Strumenti Alternativi e di Innovazione Finanziaria*. Pobrano 01 24, 2016 z lokalizacji <http://www.assaif.org/index.php/ita/Knowledge-Centre/Publications>

- Burton, J. (2007). *The Sources of Islamic Law – Islamic Theories of Abrogation* (wyd. wydanie pierwsze). Edynburg: *Edinburgh University Press*.
- Central Intelligence Agency. (2015). *The World Factbook*. Waszyngton: *Central Intelligence Agency*. Pobrano 01 20, 2015 z lokalizacji <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- Centrum Obsługi Inwestora przy Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. (2003). *Przewodnik Dla Eksportera* (wyd. Wydanie pierwsze). Rzeszów: *Centrum Obsługi Inwestora przy rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.* Pobrano z lokalizacji https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjX6sDwm5_KAhXhjnIKHdCsAJYQFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.wrota.podkarpackie.pl%2Fres%2Fum%2Fgsp%2Fprzewodnik_dla_eksportera.pdf&usg=AFQjCNHuv1y8nEn66zqD77X4D-mvB_fP8A
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Washington D.C.: *Cambridge Mass.*
- Chapra, M. U. (2010). *The Global Financial Crisis, Can Islamic Finance Help Minimise The Severity And Frequency of Such A Crisis in the Future?* *Islam and Civilisational Renewal*, 1(2), 242.
- Chong, B. S. (2009). *Islamic banking: Interest-free or interest-based?* *Pacific-Basin Finance Journal* (17), 125.
- Chróścicki, Z. (1999). *Zarządzanie firmą. Wybrane problemy*. Warszawa: *C.H. Beck*.
- Coakley, J. (2004). *London as an international financial centre*. W L. Budd, *Global Finance and Urban Living: A study of Metropolitan Change* (strony 52-55). London: *Taylor and Francis*.
- Col, J. C. (2010). *Choice of Law and Islamic Finance*. *Texas International Law Journal*, 411.
- Comay, J. (2001). *Who's who in Jewish History*. Nowy Jork: *Oxford University Press*.
- ContraryInvestor.com. (2004, Luty 2). *The Mistakes of Our Grandparents?* Pobrano 02 16, 2014 z lokalizacji *Safe Haven*: <http://contraryinvestor.com/2004archives/mofeb04.htm>
- Cooper, J. M., Gulen, H. i Schill, M. J. (2008). *Asset Growth and the Cross-Section of Stock Returns*. *The Journal of Finance*, 1609-1651.
- Crotty, J. (2009). *Structural causes of the global financial crisis: A critical assessment of the 'new financial architecture'*. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4), 563-580.
- Dahringer, L. (1991). *Marketing Services Internationally: Barriers*. *Journal of Services Marketing*, lato(5), 5-17.

- Dawn. (2014). *Islamic Banking Growing at 30%*. New York: Dawn. Pobrano 03 15, 2015 z lokalizacji <http://www.dawn.com/news/1080554/islamic-banking-growing-at-30pc>
- Deutsch-Emiratische Industrie und Haldelskammer. (2011). *Islamic Finace in Germany – Factsheet*. Abu Dhabi: Deutsch-Emiratische Industrie und Haldelskammer. Pobrano z lokalizacji http://vae.ahk.de/uploads/media/Islamic_Finance_in_Germany_Factsheet.pdf
- Dev, C. S., Erramilli, K. M. i Agarwal, S. (2002). *Brands Across Borders: Determining Factors in Choosing Franchising or Management Contracts for Entering International Markets*. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 43(6), 91-104.
- di Mauro, F., Caritsi, P., Couderc, S., Di Maria, A., Ho, L., Kaur Grewal, B., . . . Zaher, S. (2013). *Islamic finance in Europe*. Occasional Paper Series(146), 1-74. Pobrano z lokalizacji <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp146.pdf>
- Douglas, N., Cho, K. K. i Kirshnan, S. (1986). *The Role of Location-Related Factors in U.S. Banking Involvement Abroad: An Empirical Examination'*. Journal of International Business Studies(23 Jesień), 59-72.
- Douglas, S. P. i Craig, S. C. (1995). *Global Marketing Strat* (wyd. wydanej pierwszej). Nowy Jork: McGraw-Hill.
- Douglas, S. P. i Craig, S. C. (1995). *Global Marketing Strat* (wyd. wydanej pierwszej). Nowy Jork: McGraw-Hill.
- Edbiz Consulting. (2013). *Global Islamic Finance Report (GIFR) 2013*. London: Edbiz Consulting.
- EDBIZ Consulting Limited. (2017). *Global Islamic Finance Report 2017*. Londyn: EDBIZ Consulting Limited. Pobrano z lokalizacji *Global Islamic Finance Report*: <http://www.gifr.net/publications/gifr2017/intro.pdf>
- Eickmeyer, L. (2008, February). *Offshore Financial Centers. Objective Economic Reasons of Existing, Mechanisms of Functioning and Future of OFCs* Doctoral dissertation, uniwien. Offshore Financial Centers. Objective Economic Reasons of Existing, Mechanisms of Functioning and Future of OFCs Doctoral dissertation, uniwien. University of Viena. Pobrano z lokalizacji http://othes.univie.ac.at/473/1/02-19-2008_0047954.pdf
- Ekeledo, I. i Sivakumar, K. (1998). *Foreign Market Entry Mode Choice of Service Firms: A Contingency Perspective*. Journal of the Academy of Marketing Science, 26(274).

- Ekeledo, I. i Sivakumar, K. (2004). *International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms: A resource-based perspective*. *International Marketing Review*, 21(1), 68 - 101.
- El-Gamal, M. A. (2001). *An Economic Explication of the Prohibition of Ghara in Classical Islamic Jurisprudence*. *Islamic Economic Studies*, 8(2), 30-35.
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice* (wyd. wydanie pierwsze). Cambridge: Cambridge University Press.
- El-Hawary, D., Grais, W. i Iqbal, Z. (2004). *Regulating Islamic Financial Institutions: The Nature of the Regulated*. World Bank Policy Research Working Paper 3227.
- Elsinger, H., Lehar, A. i Summer, M. (2006). *Risk Assessment for Banking Systems*. *Management science*, 52(9), 1301-1314.
- Engzell, C. (2008). *Islamic bank in the United Kingdom - Growth in the 21st Century*. *Methods in Economic History and Research Paper*. Pobrano Październik 23, 2016 z lokalizacji <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:134517/FULLTEXT01.pdf>
- Erramili, K. M. (1990). *Entry mode choice in service industries*. *International marketing review*, 7(5), 26-30.
- Erramilli, K. M. (1991). *The Experience Factor in Foreign Market Entry Behavior of Service Firms*. *Journal of International Business Studies*, 22(3), 479-501.
- Erramilli, K. M. i Chatrahi, P. R. (1990). *Choice of foreign market entry modes by service firms: role of market knowledge*. *MIR: Management International Review*, 30(2), 135-150.
- European Central Bank. (2013). *Islamic Finance in Europe*. Occasional Paper Series, 1-74. Pobrano z lokalizacji <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp146.pdf>
- European Union Agency for Fundamental Rights. (2009). *European Union Minorities and Discrimination Survey*. London: *European Union Minorities and Discrimination Survey*. Pobrano z lokalizacji http://fra.europa.eu/sites/default/files/fra_uploads/664_eumidis_mainreport_conference-edition_en_.pdf
- Evans, J. F., Womersley, R., Wong, D. i Woodbury, G. A. (2008). *Operational risks in banks*. *The FINISIA Journal of Applied Finance*(2), 9-16.
- EY. (2015). *World Islamic Banking Competitiveness Report 2016*. Manama: EY. Pobrano z lokalizacji [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf)
- EY. (2016). *World Islamic Banking Competitiveness Report 2016*. Pobrano Październik 20, 2016 z lokalizacji <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking->

competitiveness-report-2016/\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf

Fayed, M. E. (2013). *Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Egypt*. Journal of Applied Finance & Banking, 1-14. Pobrano z lokalizacji http://www.scienpress.com/Upload/JAFB/Vol%203_2_1.pdf

Financial Services and Markets Act. (2000).

Finding a Home for Islamic Finance in France. (2017, Marzec 23). Finding a Home for Islamic Finance in France. Pobrano z lokalizacji Wharton University of Pennsylvania: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/finding-a-home-for-islamic-finance-in-france/>

Flejterski, S. (1998). *Dywersyfikacja struktury sektora i przedsiębiorstwa bankowego geneza, efektywność, konsekwencje*. Szczecin: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział Wojewódzki.

Frále, B. (2008). *Templariusze (wyd. wydanie pierwsze)*. Warszawa: Wydawnictwo Świat Książki.

Frangakis-Syrett, E. (2011). *Banking, The role of European banks in the Ottoman Empire in the second half of the nineteenth and early twentieth centuries*. W A. Teichova, G. Kurganvan Kentenryk i D. Ziegler (Redaktorzy), *Trade and Industry - Europe, America and Asia from the Thirteenth to the Twentieth Century (strony 236-250)*. Cambridge.

Galbraith, J. K. (1972). *The New Industrial State (wyd. wydanie pierwsze)*. Nowy Jork: New American Library.

Gatehouse Bank. (2016). Gatehouse Bank plc. Pobrano 02 16, 2016 z lokalizacji <http://www.gatehousebank.com/gatehouse-news/303-91026-gatehouse-bank-and-sigma-capital-commence-construc>

Gazeta Prawna. (2015). *Oto największe centra finansowe na świecie*. Warszawa daleko z tyłu. Warszawa: Gazeta Prawna. Pobrano z lokalizacji http://serwisy.gazetaprawna.pl/media/galerie/694416,duze-zdjecie,1,oto_najwieksze_centra_finansowe_na_swiecie_warszawa_daleko_z_tylu.html

General Council for Islamic Banks And Financial Institutions. (2105). *Malaysia Islamic Finance Report 2015*. Manama: General Council for Islamic Banks And Financial Institutions. Pobrano z lokalizacji <http://www.irti.org/English/News/Documents/406.pdf>

GFCl. (brak daty). *Global Financial Centres Index*. Pobrano 02 25, 2016 z lokalizacji <http://www.zyen.com/research/gfci.html>

- Ghلامallah, E. (2014, Listopad 30). Islamic Banker. Pobrano z lokalizacji Islamic Finance in France: <https://www.islamicbanker.com/articles/islamic-finance-france>*
- Giashi, A. A. i Ashraf, H. S. (2011). Islamic Banking in Iran - Progress and challenges. Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review, 1(2), 31-44.*
- Global Islamic Finance Magazine. (2016). The Top 10 Best Franchises in Islamic Finance and Banking. Pobrano 02 11, 2016 z lokalizacji www.globalislamicfinancemagazine.com/?com=news_list&nid=1874*
- Gluck, F. (1980). Strategic choice and resource allocation. The McKinsey Quarterly, 1(1), 22-33.*
- Goodhart, C. (1988). The evolution of central banks. Cambridge: MIT Press Books.*
- Górak-Sosnowska, K. i Masiukiewicz, P. (2013). Bankowość Muzułmańska (wyd. wydanie pierwsze). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.*
- Grais, W. (2012, October 30). Islamic Finance A Development Opportunity for Egypt. Cairo, Egypt: The American University in Cairo. Pobrano z lokalizacji <http://schools.aucegypt.edu/GAPP/casar/Documents/wafik%20grais.pdf>*
- Gramm-Keach-Bliley Act. (brak daty). (age 113 STAT. 1338 Public Law 106-102 106th Congress). Pobrano 01 16, 2014 z lokalizacji <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-106publ102/html/PLAW-106publ102.htm>*
- Grassa, R. i Gazdar, K. (2014). Law and Islamic finance: How legal origins affect Islamic finance development? Borsa Istanbul Review, 156, 166.*
- Griffin, K. B. (1996). Macroeconomic reform and employment: An investment-led strategy of Structural Adjustment in Sub-Saharan Africa. International Labour Office, Development Policies Department.*
- Habibi, N. (2009, Grudzien). The Impact of the Global Economic Crisis on Arab Countries: A Year-End Assessment. Middle East Brief(20), 1-10. Pobrano z lokalizacji <http://www.brandeis.edu/crown/publications/meb/MEB40.pdf>*
- Hallaq, W. (2005). The Origins and Evolution of Islamic Law (wyd. wydanie pierwsze). Cambridge: Cambridge University Press.*
- Harrigan, K. R. (1988). Strategic alliances and partner asymmetries. W F. J. Contractor i P. Lorange (Redaktorzy), Cooperative strategies in international business (strony 205-226). Lexington: Lexington Books.*
- Harrison, R. T. i Mason, C. M. (1989). The role of the business expansion scheme in the United Kingdom (wyd. 17(2)). Omega.*

- Hasan, M. i Drifi, J. (2010). The effects of the global crisis on Islamic and conventional Banks: A Comparative Study. IMF Working Paper WP/10/201. Pobrano z lokalizacji <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf>*
- Hasan, S., Mohamed, S. i Eid, Z. (2015). ICD - Thomson Reuters Islamic Finance Development Report 2015. London: Thomson Reuters, ICD. Pobrano z lokalizacji <https://repository.salaamgateway.com/images/iep/galleries/documents/201601190556119449.pdf>*
- Hassan, K. i Lewis, M. (2009). Handbook of Islamic banking. Londyn: Edward Elgar Publishing.*
- Hassan, M. K. i Bashir, A.-H. M. (2003). Determinants of Islamic banking profitability. 10th ERF Annual Conference (strongy 16-18). Morocco: ERF. Pobrano z lokalizacji http://www.kantakji.com/media/3016/kabir_bashir.pdf*
- Heffernan, S. (2005). Modern Banking. Chichester: John Wiley and Sons.*
- Hestia, E. (2016). Ergo Hestia. Pobrano 01 09, 2016 z lokalizacji <http://www.ergohestia.pl/dla-ciebie/oferta/pakiety-ubezpieczen/ergo-7.html>*
- Hilferding, R. i Bottomore, T. B. (1990). Finance capital: A study in the latest phase of capitalist development. Routledge: Routledge.*
- HM Government. (2013). UK Excellence in Islamic Finance. London: HM Government. Pobrano 02 24, 2016 z lokalizacji https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/367154/UKTI_UK_Excellence_in_Islamic_Finance_Reprint_2014_Spread.pdf*
- HM Treasury. (2017, 22 Marzec). Government issues first Islamic bond. Pobrano z lokalizacji GOV.UK: <https://www.gov.uk/government/news/government-issues-first-islamic-bond>*
- HM Treasury and The Rt Hon George Osborne MP. (2014, Czerwiec 25). GOV.UK. Pobrano z lokalizacji News story: <https://www.gov.uk/government/news/government-issues-first-islamic-bond>*
- Hollensen, S. (2007). Global marketing": a decision-oriented approach (wyd. wydanie czwarte). Harlow: Financial Times Prentice Hall.*
- Hollensen, S. (2014). Global Marketing (wyd. wydanie szóste). Pearson Education.*
- Hussain, M., Shahmoradi, A. i Turk, R. (2015). An Overview of Islamic Finance. IMF Working Paper(WP/15/120). Pobrano z lokalizacji <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15120.pdf>*
- Ibrahim, M. i Hameed, S. (2009). IFRS vs AAOIFI: The Clash of Standards? MPRA Papers(12539), 5-6.*

- Institute of Islamic Banking and Insurance. (2017, Luty 12). Institute of Islamic Banking and Insurance. Pobrano z lokalizacji About Us: <http://www.islamic-banking.com/about.aspx>*
- International Business Publications . (2010). Islamic Financial Institutions (Bank and Financial Companies) Handbook. Waszyngton: International Business Publications .*
- International Islamic Financial Market. (2012). Sukuk report: A comprehensive study of the global sukuk market. Manama: International Islamic Financial Market. Pobrano z lokalizacji http://iifm.net/media/pdf/iifm_suku_report_2.pdf*
- Iqbal, M. M. (2013). A broader definition of Riba. Pakistan Institute of Development Economics. Pobrano 02 21, 2016 z lokalizacji <http://www.pide.org.pk/pdf/psde%2018AGM/A%20Broader%20Definition%20of%20Riba.pdf>*
- Iqbal, Z. i Mirakhor, A. (2007). An introduction to Islamic Finance – Theory and Practice (wyd. wydanie pierwsze). Singapur: Willey & Sons.*
- Islamic Capital Market Task Force of the International Organization of Securities Commissions. (2004). Islamic Capital Market Fact Finding Report. London: Islamic Capital Market Task Force of the International Organization of Securities Commissions.*
- Islamic Financial Services Board. (2014). Prospects and Challenges in the Development of Islamic Finance for Bangladesh. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board. Pobrano z lokalizacji [http://ifsb.org/docs/2014-05-12_Prospect%20and%20Challenges%20in%20the%20Development%20of%20IF%20in%20Bangladesh%20\(FINAL\).pdf](http://ifsb.org/docs/2014-05-12_Prospect%20and%20Challenges%20in%20the%20Development%20of%20IF%20in%20Bangladesh%20(FINAL).pdf)*
- Islamic Financial Services Board. (2015). Islamic Financial Services Industry Stability Report 2015. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board. Pobrano z lokalizacji http://www.ifsb.org/docs/IFSB%20Islamic%20Financial%20Services%20Industry%20Stability%20Report%202015_final.pdf*
- Islamic Financial Services Board. (2016). Islamic Financial Services Industry Stability Report. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board. Pobrano z lokalizacji [http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf)*
- IslamicFinance.com. (2017, Marzec 18). Islamic Finance. Pobrano z lokalizacji [The Establishment of National Interest Free Banking Systems in Iran, Sudan and Pakistan: https://www.islamicfinance.com/2015/02/establishment-national-interest-free-banking-systems-iran-sudan-pakistan/](https://www.islamicfinance.com/2015/02/establishment-national-interest-free-banking-systems-iran-sudan-pakistan/)*
- Janasz, K. (2016). Dylematy wyboru strategii rozwojowych przedsiębiorstw przemysłowych. Przegląd Organizacji(10), 29-35.*

- Janger, A. R. (1980). *Organization of international joint ventures* (wyd. Wydaniei pierwsze). New York: The Conference Board.
- Jaworski, W. L. (2006). *Bankowość. Podstawowe założenia* (wyd. wydanie pierwsze). Warszawa: Poltext.
- Jeddah Economic Gateway. (2014-2015). *State of Global Islamic Economy 2014-2015 Report*. Jeddah: Jeddah Economic Gateway. Pobrano z lokalizacji http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/news/342150121095027/342150121095027_1.pdf
- Jeddah Economic Gateway. (2015). *Saudi Arabia - Islamic Finance Report*. Jeddah: Jeddah Economic Gateway. Pobrano z lokalizacji <http://www.jeg.org.sa/data/modules/contents/uploads/infopdf/2862.pdf>
- Jensen, M. C. (2001). *Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function*. *Journal of applied corporate finance*, 14(3), 8-21.
- Johnes, J., Izzeldin, M. i Pappas, V. (2014). *A comparison of performance of Islamic and conventional banks 2004 to 2009*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 93-107.
- Johnson, K. (2013). *The Role of Islamic Banking in Economic Growth*. CMC Senior Theses(642). Pobrano z lokalizacji http://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/642
- Joly, D. (1995). *Britannia's Crescent: Making a Place for Muslims in British Society*. Aldershot: Avebury.
- Jordan, A. (2011). *Constraints on Growth in Islamic Finance Lecture by Baljeet Kaur Grenwal*. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board.
- Juncker, J.-C. (2012). *Completing Europe's Economic and Monetary Union*. Bruksela: European Commission. Pobrano 12 29, 2015 z lokalizacji http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/docs/5-presidents-report_en.pdf
- Kammer, A., Norat, M., Pinon, M., Prasad, A., Towe, C., Zeidane, Z. i IMC Staff Team. (2015). *Islamic Finance: Opportunities, Challenges, and Policy Options*. Washington: International Monetary Fund. Pobrano z lokalizacji <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1505.pdf>
- Kaplan, R. S. i Norton, D. P. (1995). *Putting the balanced scorecard to work*. W D. G. Shaw, C. E. Schneirer, R. W. Beatty i L. S. Baird (Redaktorzy), *Performance Measurement, Management, and Appraisal Sourcebook* (strony 66-73). Amherst, Massachusetts: Human Resource Development Press.

- Kapur, S. (2008). Islamic banks post 26.7 percent growth rate. *Pobrano 03 15, 2015 z lokalizacji* www.zawya.com/story.cfm/sidZAWYA20080325033525
- Karl, L. V., Servaes, H. i Tamayo, A. (Luty 2015). *Social capital, trust, and firm performance during the financial crisis*. ECGI Working Paper Series in Finance(446/2015).
- Kasatkin, P. i Avatkov, A. (2013). *Muslim Immigration-Hard Task for EU*. World Applied Sciences Journal, 136-150.
- Kelly, D. i Amburgey, T. L. (1991). *Organizational Inertia and Momentum: A Dynamic Model of Strategic Change*. Academy of Management Journal, 34(3), 591-612.
- Khan, M. M. i Bhatti, M. I. (2008). *Islamic Banking and finance: on its way to globalization*. Managerial Finance, 34(10), 123-132.
- Kijang, S. i Dato' Onn, J. (2014). *Prospects and Challenges in the Development of Islamic Finance for Bangladesh*. Islamic Financial Services Board. *Pobrano z lokalizacji* [http://ifsb.org/docs/2014-05-12_Prospects%20and%20Challenges%20in%20the%20Development%20of%20IF%20in%20Bangladesh%20\(FINAL\).pdf](http://ifsb.org/docs/2014-05-12_Prospects%20and%20Challenges%20in%20the%20Development%20of%20IF%20in%20Bangladesh%20(FINAL).pdf)
- Kogut, B. (1988). *The stability of joint ventures*. W F. J. Contractor i P. Lorange (Redaktorzy), *Cooperative strategies in international business (strony 169-185)*. Lexington: Lexington Book.
- Komisja Europejska. (2010). *Biotechnology Report*. *Pobrano z lokalizacji* http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_341_en.pdf
- Komorowski, R. i Kubiszewska, K. (2016). *Islamic Takaful: Has it successfully substituted conventional insurance?* Research Papers of Wrocław University of Economics(415), 104-114.
- Konstam, A. (2005). *Wyprawy krzyżowe (wyd. wydanie pierwsze)*. Warszawa.: Świat Książki.
- Koontz, H. i O'Donnell, C. (1955). *Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions*. McGraw-Hill.
- Koran. (2013). (J. Bielawski, Thum.) *Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy*.
- Krasicka, O. i Nowak, S. (2012, Czerwiec). *What's in It for Me? A Primer on Differences between Islamic and Conventional Finance in Malaysia*. (S. Panth, Red.) IMF Working Paper(WP/12/151). *Pobrano z lokalizacji* <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12151.pdf>
- Lane, E. W. (1863). *Arabic English Lexicon*. Londyn: Williams & Norgate.
- Lewis, P. (1994). *Islamic Britain: Religion, Politics and Identity among British Muslim*. London: I.B. Tauri.

- Ley, D. (2004). *Transnational spaces and everyday lives*. Transactions of the Institute of British Geographers, 29(2), 151-164.
- Makdisi, J. (1985). *Legal Logic and Equity in Islamic Law*. The American Journal of Comparative Law, 33(1), 62-92.
- Manap, T. A. (2016). Launch of the Sudan Islamic Finance Country Report 2016: Next Phase of Development. *Manama: Islamic Research and Training Institute*. Pobrano z lokalizacji <http://www.irti.org/English/News/Pages/Launch-of-the-Sudan-Islamic-Finance-Country-Report-2016-Next-Phase-of-Development.aspx>
- Marketing News. (2013). *Marketing-News*. Pobrano 01 09, 2016 z lokalizacji <http://www.marketing-news.pl/message.php?art=38019>
- Marritt, G. (1986). *Coping With the 'New Protectionism': How Companies Are Learning to Love It*. International Management(41), 20-26.
- Mckeown, M. (2012). *The Strategy Book (wyd. 1)*. Financial Times Publishing.
- Mian, A. i Sufi, A. (2014). *Sufi, House of Debt, How they (and You) Cause the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again (wyd. wydanie pierwsze)*. Chicago: University of Chicago Press.
- Michie, R. (2001). *The London stock exchange: A history*. OUP Catalogue.
- Mindtools. (2017, Styczeń 29). *The Ansoff Matrix Understanding the Risks of Different Options*. Pobrano z lokalizacji Mindtools: https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_90.htm
- Mintzberg, H. (1978). *Patterns in strategy formation*. Management science, 24(9), 934-948.
- Motaleb, M. (2008). 'Islamic windows' – Segregation of business lines. *Dubai: Clifford Chance*.
- Muslim Population in the World*. (2016, Sierpień 11). Europe Muslim Population in 2016. Pobrano z lokalizacji *Europe Muslim Population in 2016*: <http://www.muslimpopulation.com/Europe/>
- Nagaoka, S. (2007). *Beyond the Theoretical Dichotomy in Islamic Finance: Analytical Reflections on Murabahah Contracts and Islamic Debt Securities*. Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies, 1(2), 72-91.
- NationMaster. (2004, Styczeń 27). *Nation Master*. Pobrano z lokalizacji *Nation Master*: <http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Religion/Islam/Percentage-Muslim>
- Neu, C. R. (1988). *International trade in banking services*. W R. E. Baldwin, C. B. Hamilton i A. Sapir (Redaktorzy), *Issues in US-EC Trade Relations (strony 254-260)*. Chicago: University of Chicago Press.

- Norma, M. (2011). *Selecting high-income generating activities for micro-entrepreneurs: The case study of Amanah Ikhtiar Malaysia*. *International Journal of Humanities and Social Science*, 1(5), 258-264.
- Nowakowska, L. (2014). *Konsument muzułmański w wielokulturowej Europie*. *Handel Wewnętrzny*, 1(354), 182-192.
- Open Society Institute. (2011). *Muslims in Europe*. Londyn: Open Society Foundation.
- Opportunities for Islamic finance in the UK. (2013, Październik 28). *Pobrano z lokalizacji UK Trade & Investment: <https://www.gov.uk/government/news/opportunities-for-islamic-finance-in-the-uk>*
- Ostrowska, E. (2014). *Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck. *Pobrano z lokalizacji http://pdf.helion.pl/e_0epf/e_0epf.pdf*
- Ostrowska, r. D. (2009). *Banki w Gospodarce Rynkowej*. W D. Ostrowska (Red.), *Ekspansja Rynku Usług Finansowych w Układzie Instytucjonalnym (strony 13-14)*. Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Owens, K. i Ismail, A. (2014). *A decade of Islamic finance in Ireland*. Dublin: Finance Dublin.
- Park, S. H. i Ungson, G. R. (1997). *The Effect of National Culture Organizational Complementarity and Economic Motivation on Joint Venture Dissolution*. *Academy of Management Journal*, 40(2), 279-307.
- Penc, J. (2001). *Strategiczny system zarządzania. Holistyczne myślenie o przyszłości. Formułowania misji i strategii*. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.
- Pew Research. (2011). *The Future of the Global Muslim Population*. *Pew Research*. *Pobrano 01 20, 2015 z lokalizacji <http://www.pewforum.org/2011/01/27/the-future-of-the-global-muslim-population>*
- Pew Research Center. (2011). *Christianity - A report on the size and distribution of the world's Christian population*. *Pew Research Center*. *Pobrano z lokalizacji <http://www.pewforum.org/2011/12/19/global-christianity-regions/#europe>*
- Plessis, A. (1994). *The history of banks in France*. W M. Pohl i S. Freitag, *Handbook on the history of European banks (strony 185–296)*. Hants: Edward Elgar Publishing.
- Pluta-Olearnik, M. (2014). *Marketing usług opartych na wiedzy*. *Marketing i Rynek* 3 (CD), 357-372.
- Portal Money.pl. (2015, 01 20). *PZU ogłosi strategię na pięć lat*. *Money.pl*. *Pobrano 01 09, 2016 z lokalizacji <http://manager.money.pl/prosto-z-firm/artykul/pzu-oglosi-strategie-na-piec-lat-juz-wiadomo,96,0,1696096.html>*

- Porter, M. E. (1996). *What is strategy? W M. Mazzucato (Red.), Strategy for business a reader (strony 10-31). London: The Open University.*
- Porter, M. E. (2011). *Competitive advantage of nations: creating and sustaining superior performance. New York: Simon and Schuster.*
- Przymies, A. (2005). *Musulmanie w Europie. Warszawa: Dialog.*
- PWC Capital Markets and Luxembourg Stock Exchange. (2013). *The Luxembourg Stock Exchange A prime location for Sukuk Listing. London: PWC Capital Markets. Pobrano 02 02, 2016 z lokalizacji <http://www.pwc.lu/en/capital-markets/docs/pwc-lux-stock-exchange-sukuk-listing.pdf>*
- PWN. (1965). *Wielka Encyklopedia PWN. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.*
- QIB UK. (2016, Kwiecień 23). *QIB-UK. Pobrano z lokalizacji Inventor Relations: <https://www.qib-uk.com/>*
- Rasmala Plc. (2016, Grudzien 2). *Rasmala. Pobrano z lokalizacji Rasmala: <http://rasmala.com/>*
- Ring, M. (2004). *Islamic Funding and the Effect of Stamp Duty Land Tax. Journal of International Banking Law and Regulation, 183-185.*
- Rogoff, K. (1999). *International Institutions for Reducing Global Financial Instability. Journal of Economic Perspectives, 4(13), 40.*
- Root, A. (1994). *Entry strategies for international markets (wyd. wydanie rozszerzone i poprawione). New York: Lexington Books.*
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa (wyd. wydanie pierwsze). Warszawa: PWE.*
- Saif, I. (2009). *The Oil Boom in the GCC Countries 2002-2008 Oif Challenges Changing Dynamics. Washington DC, Moscow, Beijing, Beirut, Brussels: Carnegie Middle East Center.*
- Sampson, G. P. i Snape, R. S. (1985). *Identifying the Issues in Trade in Services. The World Economy, 8(2), 171-182.*
- Schacht, J. (1964). *An introduction to Islamic law (wyd. wydanie pierwsze). Oxford: Oxford.*
- Schoon, N. (2008). *Islamic finance – a history. Financial Services Review(August 2008), 10-12.*
- SeeNews. (2016, Październik 10). *Bosnia's Sarajevo bourse launches Islamic share index. SeeNews. Pobrano z lokalizacji <https://seenews.com/news/bosnias-sarajevo-bourse-launches-islamic-share-index-542617>*
- Serwis PWN Biznes. (2016, 02 22). *Encyklopedia PWN. Pobrano z lokalizacji Serwis Grupy PWN: <http://biznes.pwn.pl/index.php?module=haslo&id=3924014>*

- Sieroń, A. (2015). *Klasyfikacja efektu Cantillona*. *Ekonomia - Wrocław Economic Review*, 21(4), 17-41.
- Siraj, K. K. i Pillai, S. (2012). *Comparative Study on Performance of Islamic Banks and Conventional Banks in GCC region*. *Journal of Applied Finance & Banking*, 149-161. Pobrano z lokalizacji http://www.scienpress.com/Upload/JAFB%2fVol%202_3_6.pdf
- Słownik Języka Polskiego PWN. (2017, Luty 12). Słownik Języka Polskiego PWN. Pobrano z lokalizacji [Słownik Języka Polskiego PWN: http://sjp.pwn.pl/sjp/ekspansja;2556225.html](http://sjp.pwn.pl/sjp/ekspansja;2556225.html)
- Sole, J. (2007, 07). *Introducing Islamic Banks into Conventional Banking Systems*. IMF Working Paper, WP/07(172), 5. Pobrano z lokalizacji <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07175.pdf>
- Soltas, E. (2013). *The Rise of Finance, Economics and Thought*. New York: Mike Norman Economics.
- Stainier, F. i Schiblaq, B. (2014). *Luxembourg. Luksemburg: Arendt & Medernach*. Pobrano 02 24, 2016 z lokalizacji <http://www.arendt.com/publications/documents/lawyerspublications/islamic%20finance%20in%20luxembourg%20-%20f.stainier%20and%20b.shiblaq.pdf>
- Stiglitz, J. (2003). *Dealing with Debt: How to Reform the Global Financial System*. Harvard International Review, 25(1), 54.
- Stock Analysis on Net. (2016, Czerwiec 23). *Stock Analysis on Net*. Pobrano z lokalizacji [Stock Analysis on Net: https://www.stock-analysis-on.net/Contact](https://www.stock-analysis-on.net/Contact)
- Stoner, J. A., Freeman, R. E. i Gilbert, D. R. (1997). *Kierowanie*. Warszawa: PWE.
- Strzemecka, K. (2011). *Kontrakty jako element islamskiego systemu finansowego*. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace/Szkoła Główna Handlowa(4)*, 147-167.
- Swiss RE. (2014). *Global insurance review 2014 and outlook 2015/16*. Zurych: Swiss RE. Pobrano z lokalizacji http://www.swissre.com/library/Global_insurance_review_2014_and_outlook_201516.html
- Szukalski, S. M. (2004). *Serwicyzacja gospodarki i industrializacja usług*. *Handel wewnętrzny*, 4(5), 47-53.
- Terpstra, V. i Yu, C.-M. (1988). *Determinants of foreign investment of US advertising agencies*. *Journal of International business studies*, 33-46.

- The Banker*. (2013). Special Report: Top Islamic Financial Institutions. *New York: The Banker*.
Pobrano 03 20, 2015 z lokalizacji
<http://www.mifc.com/index.php?ch=28&pg=72&ac=55&bb=uploadpdf>
- The Banker*. (2015). Top Islamic Financial Institutions Report. *The Banker*. Pobrano z lokalizacji
https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjYj4z2lu_PAhUKkywKHRonCoAQFggmMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.thebanker.com%2Fcontent%2Fdownload%2F161219%2F6363500%2Ffile%2FTop%2520Islamic%2520Financial%2520Institutions.p
- The City UK*. (2015). The UK: Leading Western Centre for Islamic Finance. *London: The City UK*. Pobrano z lokalizacji <https://www.islamicfinance.com/wp-content/uploads/2015/11/TheCityUK-Islamic-Finance-2015-report.pdf>
- The City UK*. (2016, Listopad 5). Key facts about Islamic Finance in the UK. Londyn. Pobrano z lokalizacji <https://www.thecityuk.com/research/key-facts-about-islamic-finance-in-the-uk/>
- Thomson Reuters*. (2013). State of The Global Islamic Economy. *Londyn: Thomson Reuters*.
Pobrano z lokalizacji <http://www.iedcdubai.ae/assets/uploads/files/tr-state-of-islamic-economy-2013.pdf>
- Thomson Reuters*. (2015, Grudzień). Baza danych EIKON.
- Thomson Reuters Zawya*. (2015, Listopad 8). Thomson Reuters Zawya. Pobrano z lokalizacji Thomson Reuters Zawya: <https://www.zawya.com/islamic-finance/>
- Thomson Reuters, ICD*. (2014). Thomson Reuters Islamic Finance Development Report 2014. *London: Thomson Reuters & ICD*. Pobrano Grudzień 02, 2015 z lokalizacji <https://www.zawya.com/islamic-finance/ifdr/report.pdf?reportLang=eng>
- Tischner, U., Verkuijl, M. i Tukker, A.* (2002). First draft PSS Review. SusProNet Report, draft 15 December. *Kolonia, Niemcy: Econcept*. Pobrano 02 14, 2016 z lokalizacji www.suspronet.org
- Tłoczyński, D. i Rucińska, D.* (1999). Strategie marketingowe jako element zarządzania działalnością gospodarczą: przewodnik dla studentów studiów dziennych i zaocznych. *Koszalin: Wydawnictwo Uczelniane Bałtyckiej Wyższej Szkoły Humanistycznej*.
- Trusewicz, I., Sawicka, K. i Wardacki, K.* (2011, 09 29). Największe centra finansowe świata. Rzeczpospolita. Pobrano z lokalizacji <http://www.rp.pl/arttykul/724609-Najwieksze-centra-finansowe-swiata.html>
- Uddin, M. A.* (2016). Negative Interest Rate and Mudarabah Investment Deposits Rate: A Short Essay. Munich Personal RePEc Archive(72645).

- UK Finance Act 2005. (2005). Pobrano z lokalizacji <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2005/7/contents>
- UK Trade & Investment. (2014). UK Excellence in Islamic Finance. London: UK Trade and Investment. Pobrano z lokalizacji https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/367154/UKTI_UK_Excellence_in_Islamic_Finance_Reprint_2014_Spread.pdf
- Ulrich, K. T. i Eppinger, D. (2008). Product Development and Design (wyd. wydanie pierwsze). Nowy Jork: McGraw-Hill.
- UNESCO International Scientific Committee for the Drafting of a General History of Africa. (1990). Africa Under Colonial Domination 1880-1935. (A. A. Boahen, Red.) Paris: Heinemann Education Books.
- United Kingdom Office for National Statistics. (2011). 2011 Census. London: Office for National Statistics. Pobrano z lokalizacji <https://www.ons.gov.uk/census/2011census/2011censusdata>
- Van Halen, C., Vezzoli, C. i Wimmer, R. (2005). Methodology for Product Service System Innovation how to develop clean, clever and competitive strategies in companies. Uitgeverij Van Gorcum.
- Vaupel, J. W. i Curhan, J. P. (1973). The world's multinational enterprises. Boston: Harvard University Press.
- Visser, H. (2009). Islamic Finance Principles and Practice. London: Edward Elgar Publishing Limited.
- Warde, I. (2000). Islamic Finance in the Global Economy. Londyn: Edinburg University Press.
- Wheelwright, S. C. i Hayes, R. H. (1985). Competing Through Manufacturing. Harvard Business Review (Styczeń-Luty).
- Whittington, R. (2001). What is Strategy – and Does it Matter? London: South Western.
- Williamson, J. (2016). Institutional Investment Flows and the Regions of the UK: a Case for a New Financial Infrastructure. W E. Gardener i P. Versluijs, Bank strategies and challenges in the new Europe (strony 164-181). London: Springer - Palgrave Macmillan.
- Wilson, R. (1983). Banking and Finance in the Arab Middle East. Londyn: Macmillan.
- Wilson, R. (1994). The experience of Islamic banks in England. W G. M. Piccinelli, Banche Islamiche in Contesto Non Islamico (Banki islamskie Islamic w nieislamskich strukturach) (strony 249-283). Rzym: Istituto Per L'Oriente, Universita Degli Studi Di Roma.

- Wilson, R. (1999, Październik). *Challenges and opportunities for Islamic banking and finance in the west: The United Kingdom Experience*. *Islamic Economic Studies*, 7, 421-444.
- Wilson, R. (2007). *Islamic Finance in Europe*. *San Demenico fi Fiesole: European Institute for MUSMINE*.
- Wilson, R. (2009). *The development of Islamic finance in the GCC*. *Governance and Globalisation in the Gulf States Working Paper*, 215-242. Pobrano z lokalizacji <http://eprints.lse.ac.uk/55281/1/Wilson-2009.pdf>
- Wilson, R. (2010). *Banking and Finance in the Arab Middle East*. Londyn: Macmilan.
- Wiśniewski, P. (2012). *Charakterystyka centrów finansowych oddshore - tzn. rajów podatkowych*. *Studia BAS*, 3(31), 196.
- Wiśniewski, P. (2012). *Charakterystyka centrów finansowych offshore - tzw. rajów podatkowych*. *Studia BAS*, 3(31), 183-204.
- Worldbank. (2014, Wrzesień 10). *Islamic Banking Database*. Pobrano z lokalizacji <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23492074~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>
- Wright, P., Pringle, C. D. i Kroll, M. J. (1992). *Strategic Management, Text and Cases*. colaboración de D. Patzig.
- Yadong, L. (1999). *Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion Age*. Greenwood Publishing Group.
- Yaquby, N. (1999). *Requirements to Be Fulfilled When Conventional Banks Set*. *Proceedings of the Third Harvard University Forum on Islamic Finance: Local Challenges, Global Opportunities*, 133-135.
- Yeandle, M. i Danev, N. (2013). *The Global Financial Centres Index 14*. Katar: Z/Yen.
- Z/Yen Group. (2016). *The Global Financial Centres Index 20*. London: Long Finance. Pobrano z lokalizacji http://www.longfinance.net/images/gfci/20/GFCI20_26Sep2016.pdf
- Z/Yen Limited. (2005). *The Competitive Position of London as a Global Financial Centre*. Londyn: Z/Yen Limited. Pobrano z lokalizacji <http://www.zyen.com/PDF/LCGFC.pdf>
- Zaleska, M. (Red.). (2013). *Unia Bankowa (wyd. pierwsze)*. Warszawa: Difin SA.
- Zawya. (2014). *Turkey: Islamic Finance Report 2014: Fundamentals and the promise of growth*. Zawya.
- Zeithaml, V. A., Parasuraman, A. i Berry, L. L. (1985). *Problems and Strategies in Service Marketing*. *Journal of Marketing(wiosna 49)*, 33-46.

Zoromé, A. (2007). *Concept of offshore financial centers: In search of an operational definition*.
IMF Working Papers (2007), 1-32.

Zoromé, A. (2007). *Concept of offshore financial centers: In search of an operational definition*.
IMF Working Papers (2007), 1-32.

Żukowska, J. (2010). *Analiza Strategii Wzrostu*. W M. Matejuna i M. Szczepańczyk (Redaktorzy),
Aktualne Problemy Zarządzania Małymi i Średnimi Przedsiębiorstwami (strony 278-
292). Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.

SPIS RYSUNKÓW

Rys. 1.1. Trzy elementy składające się na rozwój banku.	17
Rys. 1.2. Drogi do uzyskania strategicznej pozycji według Portera.....	18
Rys. 1.3. Rodzaje ekspansji w usługach bankowych.....	22
Rys. 1.4. Macierz Ansoffa.	23
Rys. 1.5. Elementy analizy rynku	26
Rys. 1.6. Firma i jej otoczenie	27
Rys. 1.7. Czynniki zewnętrznego otoczenia banku.....	28
Rys. 1.8. Fazy stworzenia i pogłębienia Unii Gospodarczej i Walutowej.....	30
Rys. 1.9. Czynniki zewnętrzne otoczenia determinujące decyzję o ekspansji na rynki zagraniczne.....	34
Rys. 1.10. Czynniki determinujące wybór metody wejścia na rynek zagraniczny	38
Rys. 1.11. Kolejność metod wyboru wejścia na rynki zagraniczne w przypadku usług miękkich oraz towarów i usług twardych.....	40
Rys. 1.12. Najważniejsze cechy międzynarodowego centrum finansowego dla inwestorów.....	56
Rys. 1.13. Ewolucja Londynu do roli międzynarodowego centrum finansowego – kamienie milowe.....	57
Rys. 1.14. Średnie roczne stopy wzrostu GFCI w latach 2007–2016.....	59
Rys. 1.15. Wartości wskaźnika GFCI na przestrzeni lat 2007–2016.....	60
Rys. 2.1. Umiejscowienie islamskich finansów i bankowości w naukach islamu.....	69
Rys. 2.2. Wymogi zgodności islamskich kontraktów.....	79
Rys. 2.3. Prekursorzy finansów islamskich w krajach GCC.....	80
Rys. 2.4. Klasyfikacja kontraktów islamskich.....	82
Rys. 2.5. Schemat konstrukcji kontraktu <i>murabahah</i>	84
Rys. 2.6. Konstrukcja islamskiego <i>takaful</i>	85
Rys. 2.7. Wielkość islamskich aktywów na świecie z podziałem na kraje.....	88
Rys. 2.8. Wielkość populacji muzułmanów na świecie z podziałem na kraje.....	89
Rys. 3.1. Etapy rozwoju sektora islamskich finansów i bankowości.....	101
Rys. 3.2. Czynniki wpływające na rozwój sektora islamskich finansów i bankowości w latach siedemdziesiątych XX w. na Bliskim Wschodzie	106
Rys. 3.3. Instytucjonalny rozwój islamskich bankowości i finansów na przestrzeni lat 1970–2016.....	108
Rys. 3.4. Ewolucja islamskich kontraktów finansowych na przestrzeni lat 1970–2016.....	109
Rys. 3.5. Regionalny rozwój islamskich bankowości i finansów na przestrzeni lat 1970–2016	110
Rys. 3.6. Badania oraz zestawienia pochodzące z literatury, które zostały przedstawione w podrozdziałach 3.2. i 3.3.....	112
Rys. 3.7. Miejsce islamskich finansów w strukturze globalnych aktywów (tln. \$, 2012).....	113
Rys. 3.8. Rozwój globalnych islamskich aktywów na przestrzeni lat 1990–2016 (mld USD)...	114



Rys. 3.9. Globalne aktywa bankowości islamskiej w stosunku do aktywów bankowych wybranych krajów (mld \$, 2012).	114
Rys. 3.10. Udział bankowych aktywów poszczególnych krajów w globalnych islamskich aktywach bankowych - 2016.....	115
Rys. 3.11. Procentowy udział aktywów islamskich w aktywach całkowitych w poszczególnych krajach.....	117
Rys. 3.12. Czynniki niezbędne do rozwoju finansów islamskich w kraju europejskim.	140
Rys. 4.1. Zmienne mające szczególne znaczenie w kształtowaniu rentowności dla banku islamskiego	164
Rys. 6.1. Instytucje, których dane finansowe zostały wykorzystane w badaniu.	183
Rys. 6.2. Procentowy wzrost/spadek liczby pracowników r/r.....	192
Rys. 6.3. Średnie roczne stopy wzrostu dla liczby pracowników.	193
Rys. 6.4. Procentowy wzrost/spadek r/r liczby oddziałów.....	194
Rys. 6.5. Średnie roczne stopy wzrostu dla liczby oddziałów.....	195
Rys. 6.6. Procentowy wzrost/spadek r/r przychodu.	196
Rys. 6.7. Średnie roczne stopy wzrostu przychodu.	197
Rys. 6.8. Stopy wzrostu r/r i wielkość depozytów	199
Rys. 6.9. Średnia roczna stopa wzrostu depozytów	200
Rys. 6.10. Stopy wzrostu r/r udzielonych kredytów	201
Rys. 6.11. Stopy wzrostu r/r depozytów oraz kredytów banków islamskich w Londynie.....	202
Rys. 6.12. Średnia roczna stopa wzrostu kredytów. Źródło: opracowanie własne	202
Rys. 6.13. Stopy wzrostu zysku r/r – dane skumulowane od –100% do +100%.....	204
Rys. 6.14. Średnie roczne stopy wzrostu zysku netto	205
Rys. 6.15. Stopy wzrostu poziomu aktywów r/r.	206
Rys. 6.16. Średnie roczne stopy wzrostu aktywów	207
Rys. 6.17. Kapitał własny ogółem, zmiany r/r.	208
Rys. 6.18. Banki islamskie w Londynie - Zysk, Aktywa, Kapitał (zmiany r/r) dane skumulowane od –100% do +100%.....	209
Rys. 6.19. Średnie roczne stopy wzrostu kapitału własnego	210
Rys. 6.20. Wartości ROA w poszczególnych latach.	213
Rys. 6.21. Procentowe zmiany ROA od końca do początku okresu.....	214
Rys. 6.22. Stopy wzrostu r/r ROE	215
Rys. 6.23. Zmiany ROE od początku do końca okresu	217
Rys. 6.24. Zmiany wskaźnika poziomu kosztów (koszty operacyjne/całkowite przychody r/r)	218
Rys. 6.25. Średnie roczne stopy wskaźnika poziomu kosztów (koszty operacyjne / całkowite przychody).....	218
Rys. 6.26. Wskaźnik efektywności Thomson Reuters	220
Rys. 6.27. Zmiany w punktach procentowych wskaźnika efektywności pomiędzy początkiem okresu (2004) a jego końcem (2015).....	221



Rys. 6.28. Przychody całkowite/liczba pracowników	222
Rys. 6.29. Średnie roczne stopy wzrostu wskaźnika przychód całkowity/liczba pracowników	223
Rys. 6.30. Zysk netto/liczba pracowników.	224
Rys. 6.31. Średnie roczne stopy wzrostu zysku netto/liczba pracowników	225
Rys. 6.32. Wartości wskaźnika wypłacalności w poszczególnych latach	226
Rys. 6.33. Procentowe zmiany r/r wskaźników wypłacalności, kapitału własnego ogółem oraz aktywów ogółem dla banku islamskiego w Londynie: Al Rayan Bank Plc	227
Rys. 6.34. Zmiany w wartości wskaźnika wypłacalności od końca do początku okresów.....	228

SPIS TABEL

Tabela W. 1. Przyjęte przez autora definicje podstawowych pojęć w pracy.....	6
Tabela W. 2. Zestawienie banków podlegających badaniu autora	11
Tabela 1.1. Skrócone definicje terminu strategii według różnych autorów	19
Tabela 1.2. Czynniki wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne	37
Tabela 1.3. Strategie wejścia na rynki zagraniczne	44
Tabela 1.4. Atrybuty metod wejścia na rynki zagraniczne w sektorze usług	45
Tabela 1.5. Cechy poszczególnych strategii wejścia na rynek z perspektywy banków islamskich	52
Tabela 1.6. Uprzywilejowane centra finansowe	61
Tabela 2.1. Pryncypia ekonomii islamskiej	73
Tabela 2.2. Pochodzenie emigrantów w wybranych krajach europejskich (2009)	87
Tabela 2.3. Związek pomiędzy liczbą muzułmanów a wielkością kapitału islamskiego w wybranych krajach (2013).....	90
Tabela 2.4. Efekty kryzysu finansowego 2007–2008 w branży bankowej.....	94
Tabela 2.5. Zasady finansów islamskich, które mogą przeciwdziałać kryzysowi	95
Tabela 3.1. Protektoraty i kolonie wybranych mocarstw	103
Tabela 3.2. Wielkość islamskich aktywów w poszczególnych krajach 2007–2016 (mld \$).....	117
Tabela 3.3. Porównanie udziału islamskich produktów bankowych w wybranych krajach (2015)	121
Tabela 3.4. Lista Islamskich instytucji finansowych w Europie (2014)	124
Tabela 3.5. Liczba islamskich instytucji finansowych w stosunku do populacji muzułmanów da wybranych krajach 2012	129
Tabela 3.6. Procent ludności muzułmańskiej w krajach kontynentu europejskiego	130
Tabela 3.7. Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród mniejszości muzułmańskiej w Niemczech (2011).....	135
Tabela 3.8. Procentowy udział krajów w globalnych islamskich aktywach bankowych (2014)	138
Tabela 3.9. Liczba islamskich instytucji finansowych w poszczególnych krajach (2013).....	139
Tabela 4.1. Międzynarodowe centra finansowe na świecie wg indeksu CFCI (2015).....	143
Tabela 4.2. Międzynarodowe centra finansowe w Europie wg indeksu CFCI (2015)	143
Tabela 4.3. GFCI 17 – obszary konkurencji, sub-indeksy, 10 pierwszych centrów (2014)	144
Tabela 4.4. Kluczowe zmiany i przedsięwzięcia rządu Wielkiej Brytanii, które zlikwidowały bądź przyczyniły się do ograniczenia barier prawnych dla rozwoju finansów islamskich w Wielkiej Brytanii	151
Tabela 4.5. Daty powstania islamskich banków w międzynarodowym centrum finansowym Londyn	155
Tabela 4.6. Przeciętna wielkość ROA według badanych grup (2005–2010).....	159
Tabela 4.7. Przeciętna wielkość ROE według badanych grup (2005–2010).....	159



Tabela 5.1. Wielkość aktywów największych banków w Londynie oraz banków islamskich w Londynie – porównanie wielkości aktywów GBP (2015)	167
Tabela 5.2. Terminy występujące w raportowaniach banków islamskich oraz konwencjonalnych – porównanie.....	168
Tabela 5.3. Dane podstawowe – Bank of London and Middle East (BLME)	169
Tabela 5.4. Dane podstawowe – Rasmala Plc	173
Tabela 5.5. Dane podstawowe – Gatehouse Bank Plc.....	175
Tabela 5.6. Dane podstawowe – Al Rayan Bank.....	177
Tabela 5.7. Dane podstawowe – QIB UK Plc	179
Tabela P. 1. Stopień weryfikacji hipotez rozprawy.....	234

WYKAZ ZAŁĄCZNIKÓW

ZAŁĄCZNIK 1. Wartości rankingu GFCI w latach 2007-2016 dla wybranych międzynarodowych centrów finansowych

ZAŁĄCZNIK 2. Miejsca w rankingu GFCI dla pierwszej dziesiątki międzynarodowych centrów finansowych w latach 2007-2016

ZAŁĄCZNIK 1. Wartości rankingu GFCI w latach 2007–2016 dla wybranych międzynarodowych centrów finansowych

Indeks	GFCI 1	GFCI 2	GFCI 3	GFCI 4	GFCI 5	GFCI 6	GFCI 7	GFCI 8	GFCI 9	GFCI 10	GFCI 11	GFCI 12	GFCI 13	GFCI 14	GFCI 15	GFCI 16	GFCI 17	GFCI 18	GFCI 19	CAGR
Data	mar-07	wrz-07	mar-08	wrz-08	mar-09	wrz-09	mar-10	wrz-10	mar-11	wrz-11	mar-12	wrz-12	mar-13	wrz-13	mar-14	wrz-14	mar-15	wrz-15	mar-16	
Londyn	765	806	795	791	781	790	775	772	775	774	781	785	807	794	784	777	784	796	800	0,25%
N. Jork	760	787	786	774	768	774	775	770	769	773	772	765	787	779	786	778	785	788	792	0,23%
Singap r	661	673	675	701	687	719	733	728	722	735	729	725	759	751	751	746	754	750	755	0,74%
H- Kong	685	697	695	700	684	729	739	760	759	770	754	733	761	759	761	756	758	755	753	0,53%
Tokio	633	625	628	642	611	674	692	697	694	695	693	684	718	720	722	718	722	725	728	0,78%
Zurych	656	666	665	676	659	676	677	669	665	686	689	691	723	718	730	717	719	715	714	0,47%
Waszy ngton DC	594	589	597	600	596	630	647	649	650	670	677	672	692	689	706	704	703	711	712	1,01%
S. Fran.	611	608	614	620	609	634	651	654	655	681	683	678	695	697	711	719	708	712	711	0,85%
Boston	609	621	618	625	618	634	652	655	656	678	684	680	711	714	715	705	706	709	709	0,85%
Toront o	614	613	610	624	615	647	667	656	658	680	685	681	696	699	705	703	704	714	707	0,79%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)

ZAŁĄCZNIK 2. Miejsca w rankingu GFCI dla pierwszej dziesiątki międzynarodowych centrów finansowych w latach 2007–2016

Centre	GFCI 1	GFCI 2	GFCI 3	GFCI 4	GFCI 5	GFCI 6	GFCI 7	GFCI 8	GFCI 9	GFCI 10	GFCI 11	GFCI 12	GFCI 13	GFCI 14	GFCI 15	GFCI 16	GFCI 17	GFCI 18	GFCI 19
Data	mar-07	wrz-07	mar-08	wrz-08	mar-09	wrz-09	mar-10	wrz-10	mar-11	wrz-11	mar-12	wrz-12	mar-13	wrz-13	mar-14	wrz-14	mar-15	wrz-15	mar-16
Londyn	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1
Nowy Jork	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2
Singapur	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
Hong Kong	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
Tokio	9	10	9	7	15	7	5	5	5	6	5	7	6	5	6	6	5	5	5
Zurych	5	5	5	5	5	6	7	8	8	8	6	5	5	6	5	7	6	7	6
Waszyngton DC	19	18	20	22	21	19	17	17	17	14	15	14	14	17	13	10	12	10	7
San Francisco	13	14	12	17	17	17	15	14	13	9	12	12	13	12	10	5	8	9	8
Boston	14	12	11	11	9	17	14	13	12	12	11	11	8	7	8	9	10	12	9
Toronto	12	13	15	12	11	13	11	12	10	10	10	10	12	11	14	11	11	8	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Z/Yen Group, 2016)