

Мустафа Зікі, Набіль Ель Гаміді

### **Вимога компромісу між PLS і націнками за наявності традиційних банківських відносин: приклад марокканських компаній**

Теоретичні пояснення, засновані на інформаційній асиметрії, становлять домінуючу парадигму близького зникнення PLS (розподіл прибутку та збитків). Це припущення імпліцитно передбачає гіпотезу про монополізовану виключно ісламськими банками можливість договірному вибору. Теоретична позиція в цьому дослідженні для пояснення арбітражу між PLS і націнками базується на відсутності попиту. Для перевірки вибору марокканськими компаніями між PLS і націнками використано логістичну регресію. Факти свідчать про те, що минулі відносини з традиційними банками та термін погашення боргу сприяють комерціалізації націнок. З іншого боку, фінансова якість фірм не має прямого впливу на вибір між PLS і націнками. Це означає, що неправильно вважати, що приватні підприємці, які займаються проєктами з високим ступенем ризику, віддають перевагу фінансуванню через PLS. У поєднанні з тим фактом, що компанії, які погоджуються на фінансування PLS, погоджуються також ділитися прибутками, приватною інформацією та повноваженнями приймати рішення, можна сказати, що PLS можуть мати хороші шанси на процвітання в Марокко, якщо ісламські банки створять сприятливий клімат для їх маркетингу.

**Ключові слова:** розподіл прибутків і збитків, націнки, ісламський банкінг, традиційний банкінг

**Класифікація JEL:** G21, G23, E58



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.