

УДК 336.77

**Мготлов А.Т., Абгарян А.А.**

*Российский университет дружбы народов (г. Москва)*

## **ИСЛАМСКИЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ**

**A. Mgotlov, A. Abgaryan**

*Peoples' Friendship University of Russia (Moscow)*

## **ISLAMIC FINANCIAL TOOLS AS ALTERNATIVE TO TRADITIONAL BANKING SYSTEM**

*Аннотация.* Статья посвящена основным принципам и нормам финансирования в исламской экономической системе, а именно морально-этическим нормам, которые являются основополагающими для экономического уклада мусульманских стран. Подробным образом рассматриваются различные инструменты и способы финансирования, которые могут быть не менее успешной и устойчивой альтернативой традиционным банковским продуктам. В данное время поиск подобных механизмов является весьма актуальной проблемой для всего научного экономического сообщества. Суть данных механизмов показывает преимущества их использования в сравнении с традиционными аналогами.

*Ключевые слова:* исламское финансирование, законы шариата, мудароба, мушарака, сукук, иджара, истисна, халал.

*Abstract.* This article is dedicated to the overview of basic principals and fundamentals of Islamic finance system, especially with the emphasis on moral and ethical standards which prevail in the Muslim world. The article also includes the overwhelming analysis of different Islamic financial tools and structured finance mechanisms that can be good supplements and substitutes of conventional banking products from the point of view of efficiency and moral standards. The expansion of new financial vehicles of the kind throughout the global financial world must be on economic leaders' agenda.

*Key words:* Islamic finance, Shariah laws, mudharaba, musharaka, sukuk, idzhara, istisna, halal.

Во время выхода мировой экономики из кризиса, впрочем, как и во время кризиса, актуальным среди экспертов и ученых экономистов является обсуждение того, каким образом должна работать мировая финансовая система и каким принципам и требованиям она должна отвечать. Вместе с тем идет поиск кардинально новых инструментов и способов перераспределения капитала. Мировое научное сообщество осознало, что невозможно создать столько-нибудь устойчивую мировую экономику, если в такой системе функционируют неравноправные принципы взаимоотношений, т. е. неравноправие при распределении рисков и прибыли между партнерами. Потому поиск таких методов и способов финансирования, при которых стороны, участвующие в сделке, будут справедливо нести риски и справедливо делить ожидаемую прибыль, позволит сохранить более или менее равномерное распределение капитала, а также сохранить баланс между такими диаметрально сферами, как «финансовый рынок» и «реальное производство». Под подобными способами авторы подразумевают механизмы и инструменты, основанные на исламских принципах финансирования.

Морально-этические устои и каноны в мусульманской религии являются основополагающими и входят в кажущееся противоречие с понятием «выгода» рыночной экономики. Может

показаться, что способы исламского финансирования – не рыночные. Однако глубокое изучение принципов исламской экономики позволяет заключить, что такого противоречия не существует [2, 38]. Исламское финансирование имеет внутреннюю способность к воспроизводству посредством взвешенной и продуманной инвестиционной политики, прямого финансирования в производство, привлекательности банковских услуг [2, 45]. Краеугольным камнем исламской экономики по отношению к другим финансовым системам является понимание **роли денег**. Они являются средством обмена и мерой стоимостей; но не служат средством, которое накапливается в качестве собственного богатства, и не могут выступать как объект сделки, которая будет совершена в будущем. Потому базовым принципом исламского финансирования является непосредственная связь финансовой сделки с обслуживанием торговли или реальным производством.

Конкретные инструменты и способы исламского финансирования наглядно позволяют оценить и понять всю их полезность по сравнению с традиционными рыночными механизмами. Исламские финансовые институты, в отличие от традиционных, предлагают альтернативные подходы построения взаимоотношений между организацией и ее клиентами. Андеррайтинг (процесс отбора клиентов) происходит на основе изучения затрат и выгод конкретного проекта, а не на основе долговой расписки или наличия у предпринимателей залогового обеспечения. Таким образом, финансово-кредитные инструменты исламской модели могут быть квалифицированы по трем категориям:

- 1) прямое финансовое участие
  - участие в прибылях и убытках – мушарака, мудараба;
- 2) опосредованное финансовое участие (долговое финансирование);
  - принцип торговой наценки – мурабаха
  - лизинг – иджара
  - предварительное авансирование – салям
- 3) благотворительное участие.

**Мудараба.** Одна сторона (владелец денег – рабб уль-маль) вносит в предприятие капитал, а вклад другой стороны (мудароба) – физический труд или управленческая деятельность, благодаря которому предприятие и реализуется. Получаемая прибыль делится между сторонами в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. В то же время, если предприятие терпит неудачу, то финансовые потери ложатся только на того, кто внес капитал. Шариат полагает таким образом, что потери, понесенные второй стороной и выражающиеся в безрезультатной утрате сил, не менее весомы, чем потерянные деньги. Мудараба имеет еще ряд условий. После вступления контракта в силу рабб уль-маль не может вмешиваться в дела предприятия, но может контролировать, как идут дела. Если доказано, что дело потерпело фиаско по вине мудароба, то он может быть привлечен к ответственности. Распределение прибыли происходит по окончании действия контракта. И еще важно помнить, что такому способу, как мудараба сильнее всего свойственен такой риск, как моральный.

**Мушарака.** “Мушарака” переводится как «разделять», «быть партнером». Этот инструмент представляет собой партнерство, но в отличие от мударабы, в мушараке две или более сторон вносят свои капиталы на условия распределения прибыли, при этом все стороны имеют право активного участия в проекте. Но управление фирмой каждым из совладельцев в итоге приведет к плохому менеджменту, потому партнеры заранее договариваются, кто будет заниматься конкретно управлением делами. Если чья-то вина может быть доказана, то он понесет ответственность. Бывает мушарака постоянная – это когда пропорция долей партнеров неизменна на всем протяжении жизненного цикла компании – это не препятствует, разумеется, продаже своей доли участникам (как и на Западе они имеют приоритетное право покупки).

**Мурабаха.** Как отмечалось выше, помимо участия в прибылях и убытках, есть и другая

группа исламских инструментов, относящаяся к долговому финансированию. Популярность ее связана с краткосрочностью операций, правом требовать обеспечение, высокой степенью вероятности получения прибыли. Если в мушараке или в мударабе стороны договариваются о доле в конечной прибыли, то здесь предметом торга является вопрос цены. Займы так или иначе направлены на покупку товаров и услуг. Банк и клиент подписывают договор, а после подписания банк обязуется изыскать на рынке (клиент может указать конкретного контрагента) этот товар, а клиент обещает осуществить перекупку этого товара с надбавкой в цене (которая заранее была оговорена). Важнейшими параметрами договора являются: срок и форма платежа. Самыми распространенными являются платежи в рассрочку. Прибыль банка формируется исходя из формулы «издержки + наценка».

**Салям.** Салям представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа. Банк авансирует клиента суммой цены товара, а клиент обязуется поставить к определенному сроку товар по оговоренной спецификации. Таким образом, банк кредитует клиента, на которого возлагается долговое обязательство. Клиент получает оборотный капитал, без которого проект невозможен, но у банка возникают риски (этот товар не нужен и продать товар не всегда удастся быстро). Обычно заключается параллельный салям, в котором банк выступает поставщиком товара. Смысл схемы саляма для банка в том, что он получает товар по цене ниже цены наличного товара, одновременно по сути страхуя риски от роста цен на товар. Салям – очень эластичная форма контракта, наиболее уместная в малом бизнесе и сельском хозяйстве.

**Истисна.** «Истисна» – переводится как «делать, изготавливать». Многие его считают подвидом саляма, хотя некоторые специалисты выделяют его в отдельный вид партнерства. В отличие от саляма, поставщиком выступает не клиент, а банк. Сделка имеет свойство купли-продажи с отсрочкой или

рассрочкой платежа. Получив заказ от клиента, банк вступает в параллельную сделку с производителем товара или работ, осуществляя оплату за свой счет. Прибыль банка возникает из разницы между ценой, согласованной в первом контракте, и ценой, уплачиваемой по второму контракту. В истисне также клиент может оговорить конкретного производителя, а в саляме это запрещено. Истисна применима только для изделий человеческих рук, а не продуктов природного происхождения.

**Иджара.** Все большее распространение получают лизинговые и арендные схемы в исламском понимании. Лизинг представляет собой продажу не самого товара, а его потребительной стоимости или полезных свойств. Данные операции исламского банка с движимым и недвижимым имуществом объединены общим понятием «иджара» и проводятся в двух формах: операционный (иджара) и лизинг с последующим выкупом (иджара ва иктина). Иджара предусматривает, что банк закупает определенные активы и сдает их в аренду на срок, затем получает назад и заключает новый договор. Лизинговые платежи рассчитываются исходя из покупной цены имущества плюс прибыль банка и выплачиваются по частям. Право собственности закреплено за банком. В иджара ва иктина для принятия законченной формы должно быть выкуплено оборудование. Несоблюдение определенных условий может повлечь за собой риск. С точки зрения шариата, иджара ва иктина – это две совершенно разные сделки, хотя и связанные между собой. В договоре закрепляется обещание сторон передать и принять имущество с переходом права собственности.

**Сукук.** Сукук представляет собой обеспеченный активами, приносящий стабильный доход, находящийся в свободном обращении и соответствующий нормам шариата сертификат. Первичным и определяющим условиям выпуска сукука является наличие на балансе предприятия, которое хочет привлечь финансирование, обособленного актива. Далее определяется, является ли выбранный

актив «правильным» с точки зрения законов шариата (например, каноны шариата диктуют, что пул не должен полностью состоять из активов, носящих долговой характер, таких, как мурабаха и истисна). По сути, сукук используют в качестве инструмента секьюритизации активов. В литературе можно также встретить определения сукука как исламской облигации, что не совсем корректно с формальных оснований, так как к приобретателям сертификатов переходит право собственности на актив или же генерируемые им денежные потоки, в то время как вложение в облигации не предусматривает появления права собственности. Доходность, в отличие от облигации, формируется за счет прибыли от использования выделенных активов, услуг или деятельности финансируемого проекта. До появления сукук исламская финансовая продуктовая линейка не могла предоставить продукт, который мог бы торговаться на вторичном рынке [3, 67]. Сукук – идеальный инструмент с точки зрения исламских инвесторов, т.к. он является долей в реальных активах (обеспечивается ими), торгуется на вторичном рынке, не является прямым долгом, а также эмитентами сукук могут быть исламские компании, деятельность которых не противоречит шариату [1].

Рассмотрев механизмы исламского финансирования мы можем заключить, что они являются более справедливыми и действенными по сравнению с традиционными рыночными способами, в которых участники сделки находятся в неравных положениях

[4, 7]. Исламские финансовые инструменты позволяют справедливо распределять как риски, так и потенциальную прибыль в сделке. Андеррайтинг клиентов здесь более тщательный и не приемлет большой риск, так как в дальнейшем сам банк будет нести огромные потери, вследствие плохого отбора проектов. Основная выгода использования подобных инструментов связана с тем, что они обеспечивают сделки, только связанные с реальным товаром и не принимают высокорисковые и спекулятивные сделки с ценными бумагами, что обеспечивает финансовую устойчивость. Учитывая все вышесказанное, стоило бы задуматься о заимствовании традиционной банковской системой подобных инструментов, и не обязательно, чтобы они носили религиозный характер, главное чтобы были реализованы присущие им принципы партнерства и рычаги взаимодействия.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Искаков С. Мировой рынок исламских ценных бумаг сукук. [Электронный ресурс] / Информационно-аналитическое издание: исламские финансы и бизнес в России [сайт] .URL:<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-26> (дата обращения: 17.11.2010)
2. 6-ой Всероссийский семинар руководителей духовных управлений мусульман /Москва 9-11 июнь 2003 г.. Изд.:Московский Исламский Университет. 142 с.
3. Managing financial risks of Sukuk structures. Ali Tariq 2004. P. 86.
4. Shariah compliant funds: a whole new world if investment. PriceWaterHouse Coopers research 2009. P. 14.