

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На правах рукописи

Идрисов Хамзат Магомедович

ИСЛАМСКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ПРОДУКТЫ: ОСОБЕННОСТИ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Терновская Елена Петровна,
кандидат экономических наук, доцент

Москва – 2020

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические основы инвестиционных банковских продуктов в традиционном и исламском банкинге.....	12
1.1 Инвестиционные банковские продукты: понятие и критерии идентификации.....	12
1.2 Влияние принципов исламской экономики на формирование специфики исламского банкинга и исламских банковских продуктов.....	20
1.3 Отличительные особенности исламских инвестиционных банковских продуктов.....	39
Глава 2 Практический опыт имплементации исламской банковской модели.....	51
2.1 Особенности внедрения исламских банковских продуктов в зарубежных странах.....	51
2.2 Эволюция институтов исламского банкинга в странах СНГ.....	67
2.3 Опыт внедрения элементов исламского банкинга на российском рынке.....	76
Глава 3 Направления имплементации исламских инвестиционных продуктов в российскую банковскую практику.....	94
3.1 Гибридные инвестиционные продукты как способ имплементации исламских банковских продуктов в российских банках.....	94
3.2 Проблема контроля и управления при внедрении исламских инвестиционных продуктов.....	121
3.3 Совершенствование законодательной основы для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга в деятельность российского банковского сектора.....	135
Заключение.....	158

Список литературы	166
Приложение А Анализ рисков и способов их управления и оптимизации при использовании мушараки	183
Приложение Б Список исламских банков, ведущих мусульманских стран.....	185
Приложение В Сравнительный анализ финансово-экономических результатов традиционных и исламских банков	187
Приложение Г Корпоративные принципы исламского финансового института.....	190
Приложение Д Центр развития исламской экономики.....	193

Введение

Актуальность темы исследования. В последние годы финансовая сфера является одной из самых турбулентных отраслей экономики, способной дестабилизировать все другие виды хозяйственной деятельности, как производство, так и сферу услуг. Россия и страны СНГ несмотря на то, что уже более 25 лет развиваются по рыночному пути, до сих пор сталкиваются с проблемами обманутых вкладчиков, необходимостью санации отдельных банков или, более того, их банкротством. Недостаточна и роль банковской системы в обеспечении стабильного экономического роста. Таким образом, финансовая и, в частности, банковская сфера нуждается в трансформации и серьезных реформах.

Известные западноевропейские модели, которые приняты коммерческими банками на постсоветском пространстве, дают сбой в условиях кризиса и «выживают» лишь благодаря поддержке со стороны государства. Поэтому является актуальным рассмотрение иной модели регулирования финансовых отношений, а именно опыта исламских стран. Анализ и критическая оценка такого опыта позволят выявить и предложить новые финансовые продукты инвестиционной направленности, а также модели банковских учреждений, активно внедряющих такие продукты и позволяющих избежать кризисов, вызванных несовершенством традиционной финансовой системы.

С другой стороны, введение антироссийских экономических санкций со стороны ряда стран и усиление нестабильности мировых финансовых рынков вызвало необходимость диверсифицировать источники капитала, рационально использовать возможности взаимодействия со странами Востока и Азии. Наконец, недостаточная инвестиционная направленность деятельности российских коммерческих банков обуславливает потребность поиска новых инструментов для усиления их роли в обеспечении устойчивого роста экономики России.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью совершенствования структуры российского банковского сектора на основе расширения спектра моделей и продуктов инвестиционной направленности.

Степень разработанности темы исследования. Исламские финансы, исламский банкинг или исламская экономика – это термины, которые уверенно вошли в обиход у экономистов. Исламская экономическая модель способна охватить и оказывать влияние на все сферы хозяйственной жизни человека. Фундаментальным основанием исламской экономической системы является исламское вероучение. Но несмотря на то, что ислам как религия существует уже более 1400 лет, наблюдается недостаточная теоретическая разработанность вопросов касательно применения исламских экономических инструментов в реальной жизни.

Впервые систематизировать знания в области экономики на основе исламских догм попытались такие видные религиозные деятели, как Абу Юсуф, Аль-Газали, Ибн Хальдун, Ибн Каййим Аль-Джаузийя. Большинство из них, будучи богословами, занимались вопросами не только сугубо религии, но и анализировали все сферы жизнедеятельности человека (в том числе и хозяйственную). Так, в своей работе Мукаддима («Введение»), напечатанной еще в 1377 году Ибн Хальдун рассуждает о причинах подъема и упадка цивилизаций, где основной акцент делается на экономическую составляющую развития государства. Он анализирует роль государства в экономике, а также эмпирически и теоретически объясняет последствия государственной политики в области производства и торговли.

Из экономистов, которые целенаправленно поднимали вопросы исламской экономики и исламских финансов, необходимо выделить Умара Чапру, Абдул Азима Ислахи, Замира Икбаля, Мухамада Таки Усмани, Аббаса Мирахора. Указанные ученые сформулировали теоретические принципы функционирования исламской финансовой системы.

Среди российских экономистов тема исламской экономики до недавнего времени оставалась недостаточно освещенной. Лишь в XXI веке

экономисты Р.И. Беккин, Е.А. Данченко, А.Ю. Журавлев, П.В. Трунин, М.И. Яндиев, анализируют исламские финансы в контексте развития мировой экономики и их места в экономической политике России. Отдельные аспекты исламского банкинга нашли отражение в трудах В.А. Алешина, С.А. Аварского, Р.А. Мусаева, Б.В. Сребника, В. В. Радченко, М.Х. Халиловой.

Нельзя не выделить российских финансистов-практиков, которые в своих организациях с разным успехом пытались руководствоваться принципами исламского банкинга, внося существенный вклад в развитие института исламских финансов, а именно: Адалета Джабиева Нуррадин Оглы – экс-руководитель МКБ Бадр-Форте Банк; Алискерова Мурада Сидяровича – руководитель ТНВ ЛяРиба-Финанс; Сагдеева Рустама Рустамовича – директор финансового дома «Амаль».

Вместе с тем, до сих пор не в полной мере решены следующие проблемы: формирование законодательных основ для внедрения исламских финансов; урегулирование вопросов управления в финансовых структурах, функционирующих на принципах исламского банкинга; возможности трансформации исламских инвестиционных продуктов и их применения в традиционных банках.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является разработка теоретико-методических положений и практических рекомендаций, обосновывающих с учетом специфики исламских инвестиционных продуктов целесообразность их внедрения в российскую банковскую практику.

Для достижения данной цели поставлены следующие **задачи**:

– проанализировать базовые предпосылки развития исламской экономической модели, оценить специфику исламской экономики и место в ней исламского банкинга;

- рассмотреть традиционные инвестиционные продукты и их отличия от исламских инвестиционных продуктов;
- проанализировать опыт использования исламских инвестиционных продуктов за рубежом и на постсоветском пространстве;
- предложить направления внедрения исламских инвестиционных продуктов в России;
- обосновать подходы к совершенствованию законодательной основы для внедрения принципов и инвестиционных продуктов исламского банкинга.

Объект исследования – исламские инвестиционные банковские продукты.

Предмет исследования – проблемы и перспективы развития исламских инвестиционных банковских продуктов в России.

Область исследования соответствует п. 9.8. «Финансовое посредничество и роль банков в его осуществлении», п. 10.8. «Инвестиционная политика банка» и п. 10.9. «Специфика финансирования банками инвестиционной деятельности предприятий различных отраслей и организационно-правовых форм» Паспорта научной специальности 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» (экономические науки).

Методология и методы исследования. В качестве методологической основы исследования использованы общенаучные методы (анализ и синтез, системный подход, классификация, индукция и дедукция, методы группировки и сравнения), а также специальные методы познания (статистический метод, методы математической статистики).

Информационную базу исследования составили аналитические материалы Банка России, Ассоциации российских банков, Всемирного Банка, Международного валютного фонда, Международного исламского финансового рынка, Исламского банка развития, Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений, Совета

по исламским финансовым услугам, информационных агентств, министерств и ведомств, а также материалы ведущих российских и зарубежных финансовых изданий («Islamic Finance Asia», «Institutional Investors», «The Economist», «The Banker», «Эксперт», «Финансы», «Профиль», «Российская газета»).

В работе использованы законодательные и нормативные документы Королевства Бахрейна, Иорданского Хашимитского Королевства, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Малайзии, Российской Федерации, Объединенных Арабских Эмиратов, Султаната Оман и Республики Таджикистан.

Научная новизна исследования заключается в расширении теоретических и методических положений банковского дела на основе анализа особенностей исламских инвестиционных продуктов и обоснования направлений их внедрения в Российской Федерации для усиления целевой направленности российской банковской системы на обеспечение устойчивого экономического развития.

Положения, выносимые на защиту:

1) Критерии отнесения банковских продуктов к категории инвестиционных (долгосрочный характер вложений, целевая направленность, комплексный характер банковских рисков) дополнены таким критерием, как использование особенного инструментария, дифференцированного по направлениям воздействия и инструментам. На этой основе уточнено определение инвестиционного банковского продукта как продукта, отвечающего по своим характеристикам выделенным критериям с учетом дополнительного критерия (особого инструментария), позволяющего расширить понятие такого продукта с учетом прямого или косвенного соответствия его направленности на реализацию инвестиционных целей (С. 18-20).

2) Выделены основные принципы исламского банкинга, на основе которых обоснованы критерии отличия исламских и традиционных

инвестиционных банковских продуктов (по преобладающему виду дохода, этическим ограничениям при определении целевой направленности инвестирования, законодательным ограничениям, наличию сопутствующих услуг, доле инвестиционных продуктов в структуре баланса банка) (С. 47-49).

3) На основе анализа практики имплементации принципов исламского банкинга на национальных и международных рынках выявлены особенности данного процесса (формирование трех моделей реализации исламского банкинга, модификация традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга, наличие законодательных ограничений, ограниченное использование исламских инвестиционных банковских продуктов, определяющие границы и возможности внедрения исламских инвестиционных банковских продуктов) (С. 51-55; 68-75; 78-85).

4) Обоснованы рекомендации по внедрению исламских инвестиционных банковских продуктов в российскую банковскую практику на базе:

- разработки гибридных инвестиционных продуктов (С. 104-120);
- модификации вариантов организационных структур исламских банков (С. 129-135);

5) Предложены направления совершенствования законодательной среды для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга в российскую банковскую практику на основе поэтапного подхода к реализации его принципов и учета факторов, определяющих объем и последовательность прохождения этих этапов (С. 145-156).

Теоретическая значимость научных результатов состоит в возможности использования ряда основных положений и выводов диссертации для более глубокого понимания сущности и форм осуществления инвестиционной банковской деятельности.

Практическую значимость результатов диссертационного исследования представляют предложения и рекомендации, которые могут

быть использованы коммерческими банками при внедрении исламских инвестиционных банковских продуктов и регулирующими органами для разработки мер по совершенствованию институциональной структуры российского банковского сектора с усилением направленности его деятельности на поддержку экономического роста.

Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования. Достоверность результатов диссертационного исследования подтверждается обоснованным применением в работе положений действующей нормативно-правовой базы, базовых теоретических положений в области организации и регулирования банковской деятельности зарубежных и российских ученых, использованием современных методов анализа и исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования опубликованы и апробированы в установленном порядке на научных конференциях: на VIII Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития» (г. Чебоксары, ЦНС «Интерактив плюс», 19 апреля 2018 г.); на Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей», (Москва, Финансовый университет, 19 мая 2018 г.), на X Международном научном студенческом конгрессе (Москва, Финансовый университет, 20 апреля 2019 г.).

Результаты исследования используются в практической деятельности Отдела инвестиций и рынков капитала АО «КПМГ». Разработанные в диссертации предложения по модификации организационных структур с целью обеспечения адекватного с позиции взаимных интересов контроля банка за деятельностью заемщика для улучшения финансовых результатов банка и заемщика применяются в работе Отдела инвестиций и рынков капитала АО «КПМГ» и способствуют совершенствованию качества консультационных услуг компании.

Материалы диссертационного исследования используются Департаментом банковского дела и финансовых рынков ФГБОУ ВО

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в преподавании учебной дисциплины «Корпоративное управление в современном банке».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

Публикации. Основные положения диссертационного исследования нашли отражение в 5 научных работах общим объемом 3,46 п.л. (авторский объем 2,68 п.л.), опубликованных в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 130 наименований. Текст диссертации изложен на 194 страницах, содержит 19 таблиц и 14 рисунков, включая таблицы и рисунки приложения.

Глава 1

Теоретические основы инвестиционных банковских продуктов в традиционном и исламском банкинге

1.1 Инвестиционные банковские продукты: понятие и критерии идентификации

Выявление сущности и особенностей инвестиционных банковских продуктов требует анализа таких теоретических понятий, как инвестиции, инвестиционная банковская деятельности, банковские продукты.

В зарубежной и отечественной литературе предложено значительное число определений понятия «инвестиции». Приведем некоторые примеры из них, начиная с определений, данных иностранными авторами:

– Инвестиции – это «прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода, ... та часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления»; «покупка отдельным лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового, дома или машины, ценных бумаг на фондовой бирже и т.д.» [16].

– Инвестиции – «затраты на производство и накопление средств производства и роста материальных запасов» [20].

– Инвестиции – «это процесс инвестирования, предусматривающий связывание финансовых средств и свободы распоряжения ими предприятием» [10].

«Инвестиции» в зарубежной практике определяются также как средства, которые вкладываются в ценные бумаги на длительный срок.

Рассмотрим термин «инвестиции» в трудах отечественных авторов. Он появился сравнительно недавно, заменяя ранее использованное понятие «валовых капитальных вложений», под которыми понимались затраты, осуществляемые в определенное время для воспроизводства основных

фондов. Современное понятие инвестиций гораздо шире валовых капитальных вложений, так как их можно вкладывать как в поддержание текущих основных фондов, так и в расширение предприятия путем создания новых производственных линий, приобретения нематериальных активов, ценных бумаг, то есть капитальные вложения являются одной из форм инвестиций.

В таблице 1 приведены некоторые определения понятия «инвестиции», присутствующие в научных и учебных трудах российских авторов.

Таблица 1 – Определения инвестиций российских экономистов

Автор, работа	Определение
1	2
Иванов, В.В. Инвестиции : учебник / В.В. Иванов, В.В. Ковалев, В.А. Лялин – 2-е издание. – Москва : Проспект, 2015	Инвестиции – это «долгосрочное вложение капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли народного хозяйства» [15]. Инвестиции – это «целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах, в различные объекты (инструменты) для достижения индивидуальных целей инвестора» [15].
Харсеева, А.В. Понятие и сущность инвестиций: проблемы определения термина / А.В. Харсеева // Теория и практика общественного развития. – 2010. – №1	Инвестиции – это «вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода» [60].
Подшиваленко, Г.П. Инвестиции : учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова (и др.). – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : КНОРУС, 2006	Инвестиции – это «совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта» [23].
Нешитой, А.С. Инвестиции : учебник / А.С. Нешитой. – 9-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Дашков и К, 2018	Инвестиции – это «долгосрочное вложение денежных средств и иного капитала в собственной стране или за рубежом в объекты различной деятельности, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты в целях получения дохода или достижения иного полезного эффекта» [22].

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>Юзвович, Л.И. Инвестиции : учебник / Юзвович Л.И., Князева Е.А., Разумовская С.А. ; под редакцией Л.И. Юзвович ; Министерство науки и высшего образования РФ, Уральский федеральный университет. – 2-е издание, исправленное и дополненное. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2018</p>	<p>Инвестиции – это «совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики производственной и непроизводственной сферы» (на основе экономической природы инвестиций) [28].</p> <p>Инвестиции – это «вложение денежных средств в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода в будущем» (с точки зрения финансовой составляющей инвестиций) [28].</p>

Источник: составлено автором.

Согласно федеральному закону РФ инвестиции – это ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль или социальный эффект, а именно: движимое и недвижимое имущество, денежные средства и ценные бумаги, имущественные права и другие ценности [6].

На основе вышеприведенных определений, под инвестиционной деятельностью в широком смысле понимают вложение материальных и нематериальных активов в объекты инвестиций для получения прибыли и (или) обеспечения иного положительного эффекта. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, включая лица и компании иностранного происхождения.

Однако банковские инвестиции имеют собственную специфику, обусловленную макро- и микроэкономическими аспектами. Под макроэкономическим аспектом понимается роль финансового посредника, которая характерна для коммерческих банков при удовлетворении потребности субъектов хозяйственной жизни в инвестициях. Микроэкономический аспект обусловлен деятельностью банка в качестве инвестора, который самостоятельно вкладывает собственные средства на

определенный срок для приобретения финансовых активов с целью максимизации благосостояния собственников (shareholder wealth maximization). Также необходимо отметить, что помимо вышеперечисленных аспектов, характерной особенностью банков является то, что они в первую очередь помогают трансформировать сбережения и накопления в инвестиции.

В инвестиционной деятельности принимают участие, прежде всего, юридические лица, которые выступают в качестве как кредиторов и инвесторов так и покупателей и заемщиков. Это могут быть производственные организации, компании сферы услуг, банковские и специализированные кредитно-финансовые учреждения. Именно последние являются основными игроками на рынке инвестиционных услуг, предлагая широкий набор финансовых продуктов своим клиентам.

Под кредитно-финансовыми учреждениями также подразумеваются инвестиционные компании (фонды), которые специализируются на привлечении временно свободных денежных средств субъектов экономики, выпуская собственные ценные бумаги и размещая мобилизованный капитал в иные финансовые инструменты.

В большом экономическом словаре отмечается, что инвестиционные банки – это «финансовые учреждения, специализирующиеся на операциях с долгосрочными капиталовложениями, преимущественно в сфере создания новых основных фондов» [11].

По мнению авторов учебника «Общая теория денег и кредита», инвестиционный банк – это специальный кредитный институт, осуществляющий кредитование и финансирование инвестиций [13].

Инвестиционный банк – это банк, который «специализируется на организации выпуска, гарантировании и торговле ценными бумагами, осуществляет также консультации клиентов по различным финансовым вопросам, ориентирован в основном на оптовые финансовые рынки (характерно для США)» [26]. Также приведем следующее определение

инвестиционного банка – это «не клиринговый банк, специализирующийся на средне- и долгосрочных инвестициях в мелкие и средние компании (например, в Великобритании)» [26].

По определению Дадашевой О.Ю., инвестиционный банк – это «финансовый институт, концентрирующий свою деятельность на рынке капиталов, специализирующийся на консультировании и организации финансирования клиентов, в результате которого их бизнес претерпевает качественные изменения» [12].

Также встречаются следующие определения инвестиционного банка:

– «это брокерско-дилерская фирма, которая в числе прочих услуг занимается корпоративными ценными бумагами, организуя их первичное размещение на рынке и, проводя торговые операции с ними как за счет клиента, так и за свой собственный счет» [56];

– «это крупный финансовый институт, который функционирует на таких уровнях, как межгосударственный, национальный и региональный, привлекая прямые денежные инвестиции в реальный сектор экономики, либо в экономику какой-то отдельной страны и регулирует их целевое использование» [19].

Однако инвестиционную банковскую деятельность наряду со специализированными инвестиционными компаниями могут осуществлять и универсальные коммерческие банки, имеющие соответствующую лицензию. При этом все банки, обладающие лицензией, в российских условиях являются универсальными, а инвестиционные компании банками по закону не являются, но границы между ними в последние годы постепенно стираются. Так, инвестиционные банки расширяют спектр своих операций, а универсальные банки присоединяют инвестиционные компании в качестве дочерних структур. Именно поэтому спектр инвестиционных банковских операций и продуктов, предоставляемых в рамках этой деятельности, в настоящее время достаточно широк.

Исходя из этих определений, можно выделить специфические признаки инвестиционной банковской деятельности. К ним относятся:

- превалирование операций по финансированию хозяйственной деятельности (выбор способов и форм привлечения средств, определение структуры и источников);
- совершение операций на рынке капиталов;
- целевая направленность на изменение качественных характеристик бизнеса клиентов (расширение производственных мощностей, финансирование выхода на новые рынки сбыта, масштабирование и дальнейшее расширение бизнеса);
- применение специфических инструментов (прежде всего, ценных бумаг).

К основным направлениям инвестиционной банковской деятельности можно отнести:

- операции с ценными бумагами (посредническая деятельность банков на рынке капиталов);
- корпоративное финансирование;
- проектное финансирование.

Наиболее развитое из них – операции с ценными бумагами, которая включает следующие основные виды:

- деятельность, осуществляемая за собственный счет и от своего имени;
- деятельность, осуществляемая по поручению клиента;
- андеррайтинг облигаций;
- привлечение как долгового, так и долевого финансирования, путем первичного и последующих размещений акций клиента на организованном рынке за комиссионное вознаграждение
- новые направления деятельности, такие как:

- конструирование структурных продуктов и производных финансовых инструментов на основе различных типов активов с целью хеджирования разнородных рисков;

- секьюритизация активов как способ распределения рисков.

Необходимо заметить, что в ходе развития экономики, инвестиционная банковская деятельность стала включать в себя вложения, приносящий доход не только непосредственно банку, но и всему обществу в целом [43].

Инвестиционные банковские продукты являются результатом осуществления инвестиционной деятельности банковскими учреждениями. Для дальнейшего исследования, рассмотрим детальнее, что экономисты понимают под «инвестиционными банковскими продуктами»:

- это совокупность банковских услуг, основной из которых является инвестиционная услуга, направленных на комплексное удовлетворение инвестиционных намерений и потребностей клиентов [18];

- это разработанная и утвержденная программа долгосрочного действия [54].

Учитывая рассмотренные определения, можно сформулировать *критерии*, которые позволяют идентифицировать тот или иной банковский продукт как *инвестиционный*. При этом в качестве критерия, дополняющего общепринятые, предлагаем рассматривать такой критерий, как использование особого инструментария для инвестиционных продуктов. Такой инструментарий может включать:

- особые правила налогообложения;
- наличие государственных программ по стимулированию и поддержке инвестиционных проектов, финансируемых с использованием тех или иных инвестиционных банковских продуктов;
- особенности оценки рисков регулятором с установлением уровней риска, стимулирующих применение таких продуктов.

В таблице 2 представлены также специфические характеристики таких критериев.

Таблица 2 – Критерии выделения инвестиционных банковских продуктов и их специфика

Критерий выделения	Характеристики критерия выделения
Срок инвестиций – долгосрочный	Вызван особенностью временных рамок инвестиционных проектов, включая сроков окупаемости (период окупаемости и дисконтированный период окупаемости).
Наличие периметра использования инвестиций, определенный в соответствии с целями инвестиционной программы	Может быть: – зафиксированный (при привлечения инвестиций для четких сформулированных целей: увеличение производственных мощностей, выход на новые рынки); – опосредованный (при привлечения капитала в особой форме для последующего размещения с целью осуществления инвестиционной деятельности).
Многогранный характер банковских рисков	Обусловлен: – отраслью объекта инвестирования (как правило, производственный сектор экономики); – наличием неоднородных участников операций; – подверженность реализации риска различным нетривиальным факторам (начиная от конкурентов на рынке и заканчивая позицией бренда и имиджем проекта).
Использование особенного инструментария	Отличается разнообразием: – связанным с широким выбором финансовых инструментов (различные виды ценных бумаг и долговых инструментов); – спецификой законодательного регулирования (система налогообложения, различные льготы, иная государственная поддержка, особенности регулирования Банком России).

Источник: составлено автором

Следовательно, *инвестиционным банковским продуктом можно считать продукт, характеристики которого соответствуют критериям срочности, целевой направленности, специфики состава и уровня рисков, применения особого инструментария*, что обеспечивает расширенное толкование понятия этого понятия, с учетом его прямого или косвенного соответствия критериям направленности на реализацию тех или иных инвестиционных целей.

На основе вышеназванных критериев, полагаем, что к инвестиционным банковским продуктам необходимо относить не только продукты и услуги

банка по *размещению* собственных и привлеченных средств (предоставление долгосрочных займов, осуществление проектного финансирования), но и продукты, предполагающие *привлечение* средств с учетом их целевого размещения на рынках капитала (индивидуальные инвестиционные счета, фонды коллективного инвестирования и т.п.).

При этом специфика того или иного вида инвестиционного банковского продукта зависит, в первую очередь, от особенностей стратегической и операционной бизнес-модели коммерческого банка. Наиболее ярко выражены эти особенности при сравнении банковских инвестиционных продуктов в моделях традиционного и исламского банкинга, в которых реализованы особые принципы и подходы к формированию взаимоотношений банка и клиентов.

1.2 Влияние принципов исламской экономики на формирование специфики исламского банкинга и исламских банковских продуктов

С самого начала появления ислама данная религия претендовала на то, чтобы определять быт человека во всех сферах его деятельности. Исключением не являлось и экономическая активность людей. В виду этого с девятого по четырнадцатый век мусульманские ученые предложили миру очень много выдающихся идей и концепций касательно производства, инвестиций, финансов, экономики, налогообложения, частной собственности. Так, были разработаны такие финансовые инструменты, как хавала, исламский доверительный фонд – вакф, чеки, муфавада и многое другое. Важно подчеркнуть, что большинство из этих инструментов, являющиеся на сегодняшний день обыденными для нас, 1400 лет назад были революционными и решали различные экономические задачи и проблемы стоящие перед обществом и государством, обеспечивая эффективную экономическую жизнь.

Примечания

1 Хавала – это неформальная финансово-расчетная система на основе взаимозачета требований и обязательств между брокерами. Исламский аналог векселя.

2 Муфавада – это инструмент, при котором участники, являясь партнерами, вносят равные доли в совместное предприятие и получают равные права распоряжаться имуществом компании.

Об исламской экономике как об альтернативном пути развития хозяйственной деятельности человека впервые написал мусульманский богослов и ученый из Индии Маназир Ахсан Гилани в 1947 году в своем труде «Исламская экономика» на урду. Тогда же, но уже на английском языке, была издана книга Шейха Махмуда Ахмада под названием «Экономика ислама». Таким образом, ученые сходятся во мнении, что «исламская экономика» как экономическая модель возникла в 1940 годах. Но только в результате проведения научной конференции в 1976 году в центре мусульманского мира – Мекке, закрепилось понятие «исламская экономика» в научной литературе. Однако до сих пор мусульманские ученые не смогли выработать одного общепринятого и всеобъемлющего определения этому термину.

Так, по мнению Умара Чапры, автора многочисленных трудов, посвященных анализу экономики через призму мусульманской религии, исламская экономика – это «отрасль знаний, помогающая людям достигать благосостояния посредством распределения редких ресурсов в соответствии с исламским вероучением, не нарушая индивидуальных свобод и не создавая продолжительного макроэкономического и экологического дисбаланса» [69].

Другие определения, предложенные исламскими экономистами, также построены на сочетании классических определений и исламских догм. Исламская экономика – это «наука, изучающая человеческое поведение как отношение между целями и ограниченными ресурсами, имеющими альтернативное применение, сквозь призму шариата» [75]. «Исламская экономика как наука применяет шариат или исламское право при

распределении ограниченных ресурсов для достижения духовного, морального и материального благосостояния личности и общества в целом» [77].

Примечание – Шариат представляет собой совокупность содержащихся в Коране и сунне предписаний, являющихся источником конкретных норм мусульманского права.

Сторонники альтернативности исламской экономики отмечают, что в ней преодолеваются недостатки капиталистической и социалистической модели, которые заключаются в балансе между абсолютной частной собственностью при капитализме и полной государственной монополией при социализме советского образца. Необходимо отметить, что альтернативность исламской экономики заключается не в выделении отличий, а именно в объединении капиталистических и социалистических взглядов построения экономической системы.

Так, в исламе право на частную собственность не в меньшей степени гарантировано собственнику. Более того за такие преступления как кража, присвоение чужого имущества предусмотрены жесткие, а порой и жестокие наказания по сравнению с гуманным западным миром.

С другой стороны, если предположить, что исламский банк был бы создан в СССР, то экономическая политика страны, запрещающая ростовщичество, декларирующая социальную направленность бизнеса, вполне соответствует постулатам ислама. Также плановый характер экономики, доминирующее положение государства в экономике не противоречит исламским принципам.

Таким образом, исламскую экономику можно охарактеризовать как систему хозяйственных отношений, которая по своим базовым принципам соответствует некоторым капиталистическим и социалистическим организациям хозяйственной жизни на определенных этапах развития капитализма и социализма соответственно [32]. В исламской экономике все

экономические категории (земля, труд, капитал и другие) анализируются через призму исламской этики, что является весьма своевременным. Так, любая наука, в том числе и экономическая находит свое место среди других наук только при условии ограниченности ресурсов. Поэтому актуален довод Абу Али Султана о том, что «центральной проблемой экономики должен стать не вопрос в распределения ресурсов, а вопрос ограничения человеческих потребностей» [91]. Ислам как религия исключает проблему нехватки ресурсов, так как делает различие между базовыми потребностями человека и роскошью.

При этом построение полноценной исламской экономики в международной системе координат возможно только сугубо в мусульманской стране, где отвергается светский характер государства, политические и бытовые решения принимаются с оглядкой на шариат. В свою очередь, такая система должна быть абсолютно независимой от международного экономического сотрудничества и международной торговли, что, безусловно, также невозможно в современном мире. Таким образом, при построении исламской экономической системы нельзя не учитывать те институты, которые уже столетиями существуют на Западе, и которые в силу различных обстоятельств, не прижились в мусульманском Востоке.

Отметим, что светские страны преднамеренно предпочитают не придавать какой-либо религиозный окрас своим экономическим решениям. Именно поэтому в некоторых странах используются обтекаемые формулировки реформ, которые соответствуют исламской экономической концепции, а именно все, что связано с словом «ислам», заменяется на другие слова, в то время как по содержанию такие изменения согласуются с идеями исламской экономики, что определяет возможности их осуществления.

Фундаментальные принципы исламской экономики были сформулированы на научно-практической конференции в Тунисе под эгидой

Лиги Арабских Государств (ЛАГ) и нашли отражение во Всеобщей исламской декларации прав человека:

1) в своей экономической деятельности каждый человек обладает правом пользоваться природными богатствами, так как эти блага дарованы Аллахом (Богом, Господом) в интересах всего человечества;

2) каждый человек имеет право зарабатывать средства для существования в соответствии с законом;

3) все люди обладают правом собственности как частной, так и общественной совместно с другими лицами. Допускается национализация ряда экономических средств в интересах всего общества;

4) малоимущие обладают правом на часть состояния богатых, в соответствии с закятом, выплачиваемым согласно закону;

5) все средства производства должны использоваться только в интересах всего общества, исключая какую-либо недобросовестность или халатность при их распоряжении;

6) для обеспечения развития сбалансированной экономики и исключения возможностей эксплуатации в обществе, исламский закон запрещает монополии, чрезмерно закрытую коммерческую деятельность, ростовщичество, принуждение при заключении сделок и размещение заведомо недостоверной рекламы;

7) разрешаются все виды экономической деятельности, не вредящие обществу и не противоречащие исламским законам и ценностям.

Таким образом, специфика исламской экономической модели заключается в охвате как морально-духовного состояния субъектов хозяйственной деятельности, так и их имущественных потребностей.

Банковская сфера является предметом наибольших дискуссий и расхождений между традиционной экономической системой, под которой мы понимаем капиталистическую модель, и исламской экономической моделью.

Ключевые ограничения исламского банкинга, являющиеся отличительными особенностями от традиционной банковской системы, отражены в следующих положениях:

- общий запрет на ссудный процент;
- запрет на осуществление спекулятивных операций – операции, не приводящие к увеличению благосостояния общества, а нацеленные на сугубо собственный интерес одной стороны сделки;
- запрет на финансирование азартных игр (казино, лотерея и т.д.);
- запрет на финансирование производства и торговлю ликероводочной продукцией;
- запрет на финансирование производства и торговлю табачной продукцией;
- запрет на финансирование деятельности по производству, переработке и торговле мяса свинины и животных, которые умерли своей смертью;
- запрет на финансирование СМИ, публикующие порнографические материалы.

Если первые три запрета нацелены на обеспечение сбалансированности экономической системы, уменьшение социальной напряженности и расслоения общества, то следующие четыре являются социально-этическими условиями отбора проектов для инвестиций исламскими банками.

Отказ от ссудного процента позволяет исламским экономистам оперировать таким понятием, как «эффективность капитала», вместо такого инструмента, как «цена денег», являющимся абсолютно нестабильным и подверженным воздействию многочисленных субъективных и сугубо спекулятивных факторов. В свою очередь, согласно понятию «эффективность капитала», ресурсы всегда двигаются в сторону отраслей экономики с наибольшей перспективой и наибольшей нормой доходности.

Ссудный процент в исламе рассматривается как элемент безделья и эксплуатации одних (пользователей капитала) другими (заимодавцами):

кредитор, не неся никаких рисков, выдав займ физическому или юридическому лицу, требует вернуть долг плюс начисленные проценты в любом случае. Более того, в случае просрочки платежа, банковское учреждение начисляет пени, штрафы и иные суммы, увеличивающие прибыль банка и уменьшающие благосостояние заемщика. Данное явление в масштабах всего общества приводит к кризисным последствиям, таким как банкротство физических лиц, приводящее по «эффекту домино» к банкротству банка и появлению обманутых вкладчиков, что, в конечном счете, увеличивает социальную напряженность в обществе и демонстрирует неспособность государства уберечь свое население от таких ситуаций.

Для того чтобы детально ответить на актуальные вопросы, возникающие в реальной жизни с учетом культуры, традиций общества, стадии экономического развития государства, в исламском праве есть специальные механизмы, включая выпуск исламских фетв. Так, исламские фетвы Совета Исламской академии правопедения призваны были решить точечные проблемы, касательно запрета ростовщичества. Заключение исламских правопедов, относительно ссудного процента и специфики банковских операций на основе принципов исламской экономики, можно представить в следующих пунктах:

Примечание – Фетва представляет собой решение по какому-либо вопросу, выносимое муфтием, факихом или алимом, основываемое на принципах ислама и на прецедентах мусульманской юридической практики.

1) Начисление ссудного процента по кредиту или иное увеличение его размера в обмен на продление срока выплаты, в условиях неплатежеспособности заемщика считать двумя разновидностями ростовщического процента, запрещенного шариатом [21];

2) В зависимости от характера банковских операций вклады подразделяются на следующие два вида:

- вклады с начислением процента на остаток, которые запрещены шариатом из-за ростовщической природы;

- вклады, на которые начисляется часть прибыли, полученной в результате инвестирования.

3) Вознаграждение за сопровождение операции (оформление, обслуживание, консультация) клиента должна быть равной сумме затрат, которых банк несет в процессе оказания этих услуг. Комиссия, превышающая понесенные издержки, запрещается, поскольку подпадает под понятие ростовщического процента (риба), недозволенного шариатом;

4) Даже при наличии предварительных договоренностей относительно начислений штрафов и пеней в случае просрочки платежа, категорически запрещается требовать такие выплаты. Такие суммы приравниваются к ссудному проценту, запрещенному в исламе;

5) Любые операции с традиционными облигациями запрещены шариатом, так как они также имеют ростовщическую природу;

6) Использование, кредитных карт, не покрытых чем-либо, дозволено в исламском праве, если их обслуживание не связано с начислением ссудного процента по выданным в долг суммам, при этом:

- банк может устанавливать определенную комиссию за выпуск карты, ее активацию и возобновление, что следует рассматривать как вознаграждение за оказанные клиенту услуги;

- банк может устанавливать определенную комиссию, выплачиваемую продавцами, за товары и услуги, приобретенные с использованием кредитных карт. В данном случае должно соблюдаться условие о равенстве стоимости товаров как при оплате наличными, так и безналичным способом.

Но, несмотря на наличие единого мнения о категорически запретности ростовщичества и ссудного процента, сохраняются разногласия относительно соответствия определенных финансовых продуктов, используемых исламскими финансовыми учреждениями в своей

деятельности. Исламские страны, получив независимость, вынуждены были как-то инкорпорироваться в мировую экономическую и банковскую систему, формируя свои национальные банки. В качестве аксиомы на политическом уровне было принято решение о недопустимости доходов на основе ссудного процента в исламских банках, так как он, безусловно, является харамом. В этой ситуации основатели первых исламских банков должны были решить сложную и амбициозную задачу при формировании банковской сферы в своих странах. Смогут ли исламские банки предлагать весь спектр необходимых банковских услуг или же они являются некими благотворительными организациями, которые работают, не имея право на получение прибыли. К сожалению, из-за не владения предметом вопроса, на сегодняшний день большинство придерживаются второго мнения, что раз банки не взимают ссудный процент и имеют религиозный окрас, то они не обладают правом зарабатывать деньги.

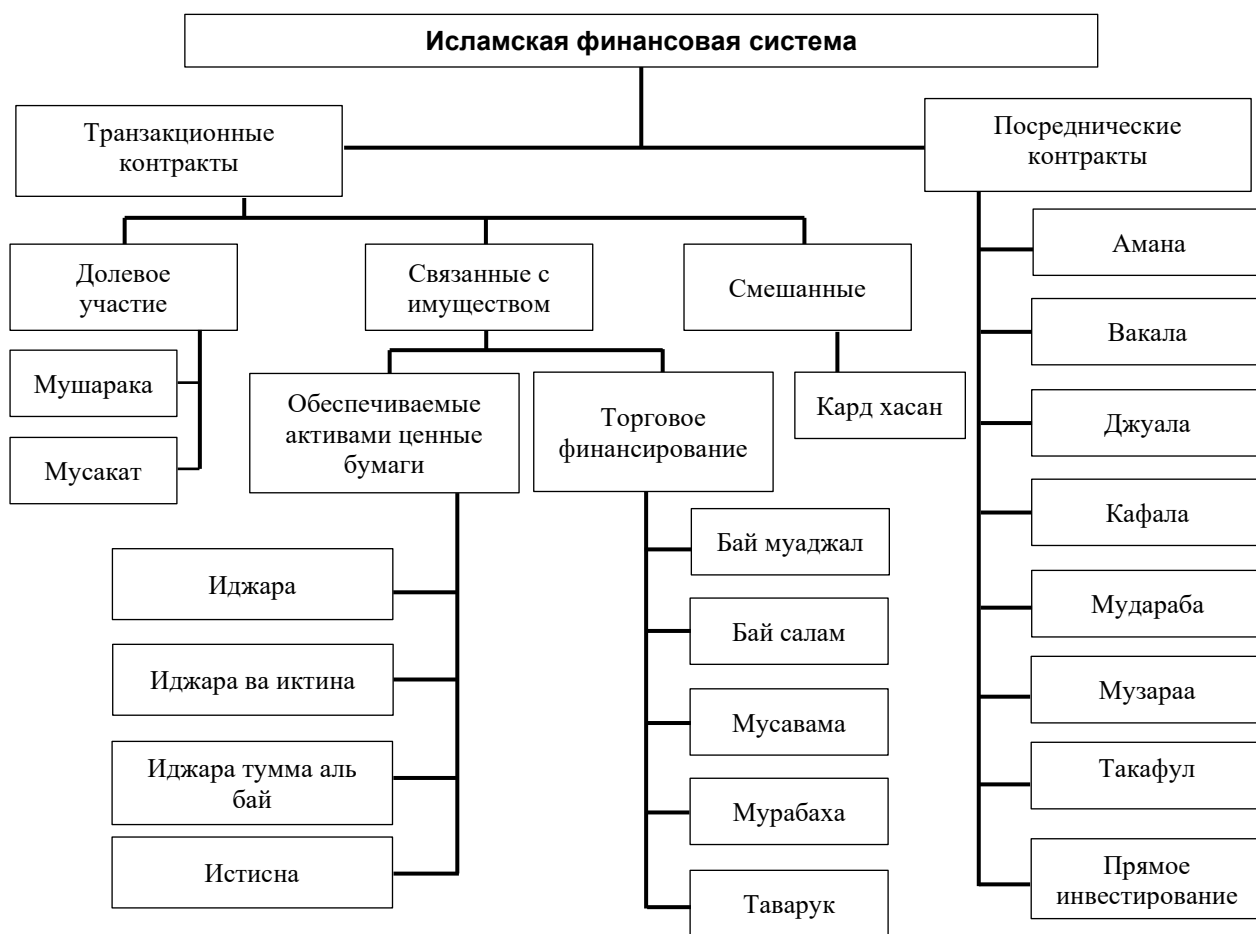
Примечание – Харам представляет собой запретное и греховное действие.

Специалисты исламского банкинга нашли решение данной проблемы в финансовых продуктах, использующихся в хозяйственной жизни мусульман многие века, среди которых широко известными являются мудараба и мушарака как фундаментальные инструменты в области инвестиционного финансирования в исламских банках. Однако, как известно, любая инвестиционная активность, осуществляется, в том числе, за счет привлеченных средств, которые формируют банковские пассивы. Поэтому актуально детально рассмотреть основные виды исламских банковских продуктов и их сущность.

Одной из ключевых характеристик, на основе которой можно провести классификацию исламских финансовых контрактов, является роль исламского банка. Так, выделяют транзакционные контракты, используемые для осуществления каких-либо сделок, и посреднические контракты, в которых исламский банк действует как финансовый посредник, принимая на

себя определенные риски, связанные со сделкой, и предоставляя необходимый капитал.

Необходимо отметить, что любой исламский банк сочетает в своей деятельности транзакционные и посреднические контракты. Банк, являясь финансовым посредником между вкладчиком и заемщиком, собирает денежные средства и размещает их в наиболее перспективные и прибыльные бизнесы, не противоречащие шариату, и, таким образом, заключает транзакционные контракты по финансированию экономической деятельности кредитора. Поэтому практически невозможна ситуация, когда исламское финансовое учреждение специализируется исключительно на посреднических контрактах или на транзакционных. Основные виды исламских контрактов отражены на рисунке 1.



Источник: составлено автором по материалам [78].

Рисунок 1 – Финансовые инструменты, используемые исламскими финансовыми институтами

Как видно из рисунка выше, исламские банки имеют широкий набор инструментов для обслуживания своих клиентов. Рассмотрим каждый из них подробнее и начнем с посреднических контрактов:

Амана. В арабском языке данное слово переводится как честность, надежность, доверие, и под этим термином понимается ответственное хранение исламским банком вверенного ему имущества. Право распоряжения денежными средствами или иными активами сохраняется за его владельцем. Соответственно, в рамках данного контракта банк за определенную плату выполняет лишь поручения собственника в отношении имущества, находящегося на ответственном хранении. Сумма комиссии, причитающаяся банку, обычно покрывает все расходы, связанные с выполнением поручения, а также включает сумму вознаграждения сверх понесенных издержек. Таким образом, финансовое учреждение не несет какую-либо ответственность в случае возникновения убытков, если оно надлежащим образом выполнило поручения собственника капитала. Аналогом аманы в традиционной банковской системе являются текущие счета или счета до востребования.

Вакала. Данный термин используется для описания агентского договора, в которых исламский банк действует в качестве доверенного лица в наилучших интересах своего клиента. За свои услуги исламский банк получает фиксированную агентскую плату. Например, организация планирует купить определенный товар. Для этого она размещает в исламском банке депозит, равный стоимости покупки, а банк оплачивает товар за счет размещенных средств своего клиента и по итогу сделки получает агентское вознаграждение.

Джуала. Финансовые отношения, возникающие относительно приобретения какого-либо товара или услуги, не находящегося под полным контролем сторон, а также в существовании которого сохраняется значительная неопределенность, регулируются контрактом джуала. Как правило, оказание консультационных услуг (например, размещение ценных

бумаг) происходит путем заключения данного вида договора. Специфической особенностью данного контракта является то, что возможный результат труда или услуги остается до конца неизвестным на этапе заключения договора.

Кафала. Договором кафала называют поручительство третьим лицом по обязательствам заемщика перед исламским банком. Таким образом, данный инструмент гарантирует погашение выданного займа в случае финансовых проблем у основного заемщика. Договор кафала снижает возможные риски исламского банка, обеспечивая финансовую устойчивость всей исламской финансовой системы в целом.

Мудароба. Данным термином называются финансовые отношения, при которых владелец капитала (рабб ал-мал) передает его в доверительное управление предпринимателю (мудариб), обладающему соответствующим опытом и компетенциями. Полученная прибыль от использования вверенных средств распределяется между исламским банком и предпринимателем согласно ранее оговоренному соглашению о долях. Все риски, связанные с возможным экономическим ущербом и финансовыми потерями из-за неудачного проекта и его банкротства, несет владелец капитала – рабб ал-мал, в то время как предприниматель лишается потенциального вознаграждения за свою работу.

Согласно договору мудароба, банк не имеет права вмешиваться в операционную деятельность проекта, а другой стороне контракта также запрещается использовать полученные от банка денежные средства для реализации прочих проектов, не входящих в периметр контракта. Банк также может выступать в роли мудароба, получая в доверительное управление денежные средства от своих вкладчиков. В данном случае рабб ал-малом является непосредственно вкладчик.

Необходимо отметить, что в силу непропорционального распределения рисков, а также некоторых других причин исламские банки стараются не использовать механизм мудароба в своих активных операциях. Однако

данный контракт является наиболее показательным инвестиционным инструментом, отражающим все положительные стороны, характерные для исламской экономики.

Музараа. Данный инструмент является аналогом мударобы и используется в сельскохозяйственной отрасли. По договору музараа рабочий получает в пользование землю, а взамен отдает часть урожая хозяину согласно ранее оговоренным пропорциям. В этом контракте могут быть прописаны иные сопутствующие условия, такие как: какая из сторон предоставляет оборудование, семена и другие права и обязанности сторон. Соответственно, в случае засухи и неурожая рабочий теряет результаты своего труда, а собственник земли не получает выгоду от ее владения. Издольная аренда, которая известна в традиционной экономике, может рассматриваться как аналог музараа.

Такафул. В переводе с арабского языка «такафул» означает «взаимное предоставление гарантий». Данным словом обозначаются финансовые взаимоотношения, возникающие в страховой отрасли. Предполагается, что культура взаимопомощи и взаимоподдержки должна быть широко развита среди верующих людей и, в целом, в экономических отношениях хозяйствующих субъектов. Но страховые договоры, распространенные в традиционной экономике, запрещены шариатом из-за наличия таких элементов как существенная неопределенность (гарар), азарт (получение прибыли без вложения труда и капитала, называемое майсиром) и риба (ростовщичество).

В свою очередь, в основе исламского договора страхования лежит принцип взаимной ответственности, позволяющий исключить вышеуказанные отрицательные элементы, согласно мусульманскому праву. Участники контракта такафул осуществляют денежные взносы, часть которых, согласно установленной страховой компанией пропорциям, направляется в специальный фонд, предназначенный для возмещения понесенных убытков в случае наступления страхового случая. Другая часть

инвестируется в различные проекты, разрешенные шариатом, согласно принципу разделения прибылей и убытков. В зависимости от финансовых результатов объекта инвестиций все участники получают либо прибыль, либо убыток от инвестиционной деятельности. Для целей инвестирования второй части денежных средств и регулирования финансовых отношений, возникающих в результате данной инвестиции, участники договора такафул также дополнительно заключают контракт мудараба или вакала. Возможно использование контракта такафул как в отношениях с физическими лицами, так и с юридическими.

Прямое инвестирование. Данный инструмент по своей природе, методу и механизму использования идентичен распространенному в традиционной экономике способу вхождения в капитал компании. Исламский банк, предоставляя финансирование частным организациям, получает часть мест в совете директоров, имеет возможность влиять на операционную деятельность объекта инвестиций, голосовать за те или иные стратегические решения.

Мы рассмотрели посреднические контракты. Теперь перейдем к транзакционным контрактам, которые делятся также на три большие группы, в зависимости от природы транзакции и роли финансирующей организации.

Договоры с долевым участием.

Мушарака. В переводе с арабского языка мушарака означает «товарищество» и в современном исламском мире представляет собой имущественное товарищество. Согласно данному инструменту банк и клиент подписывают соглашение о совместном финансировании какого-либо проекта, в котором прописываются объем и пропорции финансирования, а также доля каждого участника от будущей прибыли или убытка. Необходимо отметить, что участников контракта мушарака может быть несколько и в таком случае управление проектом осуществляется всеми сторонами договора, либо одной из них. Главным преимуществом договора мушарака является его универсальность и гибкость, а именно – в договоре могут быть

прописаны любые возможные условия относительно распределения прибыли, формы управления, механизмов принятия стратегически важных решений и прочее (главное условие – дозволенность шариатом). Фактически инструмент мушарака является аналогом портфельных инвестиций.

Мусакат. Данный инструмент является аналогом мушараки, который применяется в аграрном секторе. Договор мусакат заключается между фермером и владельцем земли. Урожай делится между рабочим и собственником согласно оговоренным долям.

Рассмотрим транзакционные контракты, связанные с имуществом и обеспечиваемые активами и ценными бумагами.

Иджара. В переводе с арабского языка иджара означает аренда и представляет собой договор лизинга, распространенный в традиционной финансовой системе. Одна сторона сделки (лизингодатель) покупает, а затем сдает в аренду другой стороне (лизингополучателю) некое имущество. Срок аренды и размер ежемесячных платежей фиксируется в договоре иджара. Существенным отличием иджары от договора лизинга в традиционном понимании является то, что последний имеет юридическую силу после подписания соглашения, в то время как контракт на основе исламского финансового инструмента считается заключенным в момент передачи имущества.

Также договор иджара освобождает от уплаты полной суммы ежемесячных платежей лизингополучателя если предмет договора потерял свои ключевые характеристики в результате брака, некачественной сборки и стал не пригоден к использованию. Поэтому исламский банк за свой счет страхует имущество, несет издержки, связанные с налогообложением объекта лизинга и другими выплатами, при этом сумма ежемесячных арендных платежей не меняется. Необходимо отметить, что при традиционном лизинге финансовое бремя по обслуживанию лизингового имущества ложится на арендатора.

Иджара ва иктина. Данный инструмент является разновидностью контракта иджара, в котором добавляется право лизингополучателя на выкуп объекта лизинга к концу арендного периода за ранее установленную цену. Соответственно, право на покупку лизингового имущества может как быть, так и не быть реализованным. Необходимо отметить, что мнение мусульманских экономистов относительно дозволенности такого контракта разнятся, так как договор иджара ва иктина подразумевает осуществление двух независимых сделок: лизинга и последующей покупки объекта аренды. Соответственно, возникает неопределенность (гарар) относительно того, будет ли осуществлен дальнейший выкуп объекта лизинга.

Иджара тумма аль бай. Основное отличие от иджара ва иктина заключается в том, что согласно данному инструменту переход права собственности происходит в конце срока аренды в результате осуществленных выплат, а не в любой момент действия договора. Также иджара тумма аль бай закрепляет обязательство лизингополучателя по выкупу лизингового имущества по окончании срока договора, таким образом, элиминируя риски неопределенности.

Истисна. Этот инструмент используется для финансирования крупных, долгосрочных проектов и представляет собой договор подряда. Стороны на этапе заключения контракта договариваются об общей стоимости товаров и оказываемых услуг, о сроках оказания услуг или производства товаров, о требованиях к качеству продукции, об этапах оплаты выполненных работ, их приемке и передаче.

Договор истисна является одним из самых популярных инструментов в системе исламских финансов. Можно выделить следующие ключевые этапы при заключении и выполнении данного контракта:

- 1) Обращение клиента в исламский банк с указанием необходимой суммы денежных средств для реализации собственного проекта. Под проектом подразумевается организация производственной линии, строительство или покупка дорогостоящего имущества.

2) Проект с указанными детальными характеристиками передается в исламский банк, который проводит внутреннюю экспертизу как на соответствие исламским догмам, так и с позиции его экономической целесообразности. В результате финансовое учреждение дает согласие, либо отказывает в реализации бизнес идеи.

3) В случае положительного исхода исламский банк самостоятельно заключает договор с поставщиком, подрядной организацией, которые способны и согласны реализовать заказ в установленное время.

4) Приемка выполненных работ в зависимости от условий соглашения осуществляется банком либо самим клиентом.

5) По завершению проекта клиент выплачивает вознаграждение банку согласно изначально заключенному контракту истисна.

Таким образом, главным преимуществом данного инструмента является то, что он позволяет за определенную сумму вознаграждения перенести риски, связанные с реализацией проекта, с клиента на банк, который, обладая определенной ликвидностью и финансовой прочностью, способен устоять в случае возможных неблагоприятных ситуаций или неудачного исхода производственно-хозяйственной деятельности по проекту.

Далее рассмотрим транзакционные контракты, связанные с имуществом и используемые для торгового финансирования.

Бай муаджал. Торговую сделку с отсроченными платежами в исламском праве называют данным термином. Этот инструмент позволяет клиенту исламского банка приобрести определенный товар, не противоречащий шариату, сегодня, но оплатить его в будущем. В свою очередь, исламский банк выступает в роли посредника в торговых операциях и получает прибыль равную разнице между ценой покупки у третьего лица и продажи товара непосредственно своему покупателю. Конечная цена товара, количество траншей и их сумма указывается в договоре бай муаджал. Необходимо отметить, что в случае финансовых затруднений,

невозможности клиента платить по контракту, исламский банк не имеет право начислять дополнительные пени и штрафы за просрочку.

На практике данный инструмент используется для финансирования долгосрочных проектов, таких как, к примеру, гражданское строительство.

Бай салам. Под таким термином в исламском праве называют торговую сделку с авансовым платежом при отсроченной поставке товара. Согласно инструменту бай салам, одна сторона сделки (исламский банк) обращается к другой стороне (поставщику / исполнителю) с просьбой к определенной дате осуществить поставку товара в соответствии с указанными характеристиками. При этом исламский банк на этапе заключения договора кредитует определенной суммой денежных средств исполнителя, у которого возникает долговое обязательство, считающееся исполненным после передачи банку предмета договора. Также важной особенностью данного контракта является то, что заказчик имеет полное право требовать залог, поручительство или иное обеспечение исполнения обязательств поставщиком.

Мусавама и Мурабаха. Данные договоры представляют торговое финансирование банком своих клиентов путем купли-продажи актива. В результате заключения договора мусавама и мурабаха банк от имени клиента обязуется приобрести определенный товар, удовлетворяющий согласованным в договоре техническим характеристикам, а затем перепродать его этому же покупателю с наценкой, отражающую прибыль банка. В договоре заранее указываются дата, место передачи товара и его итоговая цена, которая не может в последующем изменяться.

Единственная разница между мусавама и мурабаха заключается в том, что в первом договоре стороны сделки договариваются только о конечной цене товара, не беря в расчет возможные издержки продавца. Это может быть удобно, когда товар имеет специфические характеристики и точно определить возможные издержки на его производство и/или приобретение

невозможно. В то время как согласно договору мурабаха наценка банка может быть установлена как доля от стоимости товара.

Таварук. В профессиональных кругах, этот инструмент именуют «обратной мурабахой», так как он позволяет кредитовать любого клиента исламского банка. К примеру, физическому лицу необходима определенная сумма денег для удовлетворения каких-либо своих потребностей. Банк покупает какой-то товар на необходимую сумму и перепродает его клиенту с маржой за свои услуги. При этом в договоре согласовываются все ключевые условия, сроки поставки и стоимость услуг.

Далее происходит продажа этого же товара банком от лица своего клиента, причем оплата происходит сразу, что обеспечивает клиента необходимой ликвидностью. Важно заметить, что физическая передача товара клиенту может не осуществляться. Таким образом, денежная масса подкрепляется движением реального актива.

Данный продукт был разработан для придания легитимности операциям с кредитными картами, и в целом он позволяет без лишних затруднений заменить выдачу кредита в том понимании, какое присутствует в традиционной финансовой системе. Благодаря этому инструменту, исламские банки в текущих реалиях могут заявлять об «исламизации» всех своих операций.

Также выделяют транзакционный контракт – Кард хасан, не относящийся к вышеназванным группам. В переводе с арабского языка это слово переводится как «добрый заем» и представляет собой беспроцентный заем, предоставляемый в виде материальной помощи на возвратной основе, которая может оказываться любым экономическим субъектам включая, физическим и юридическим лицам.

Таким образом, основные принципы исламской экономики нашли свое отражение практически во всех продуктах и услугах исламских банков. При этом представляется возможным выделить специфические особенности

основных инвестиционных продуктах исламского банкинга с учетом ряда критериев.

1.3 Отличительные особенности исламских инвестиционных банковских продуктов

Как отмечалось выше, запрет ссудного процента и неопределенности является основной движущей силой поиска инновационных финансовых продуктов, соответствующих шариату. Представим особенности таких продуктов на примере инструмента мушарака, позволяющего гибко регулировать широкий спектр взаимоотношений между субъектами хозяйственной деятельности, связанных как с финансированием, так и управлением проектом, распределением прибылей и убытков.

К любым контрактам мушарака применяются следующие правила:

1) Взнос в общий проект в рамках договора мушарака осуществляется в денежных средствах или каким-либо иным активом, имеющим сопоставимую ликвидность (денежные эквиваленты). Взносы в натуральной форме допускаются, но не желательны, поскольку цены на такого рода активы могут со временем падать. Соответственно изменение цены может привести к образованию дохода или убытка у одного из партнеров.

Например, партнер А делает взнос 100 000 долларов США для финансирования оборотного капитала, а партнер Б вносит сырье стоимостью 100 000 долларов США на дату договора. Во время заключения контракта мушарака оба участника внесли одинаковый вклад, но если со временем цена на сырье увеличится, это может поставить партнера Б в сравнительно более выгодное положение или партнера А – в сравнительно невыгодное. Рекомендуется, чтобы стороны договора вносили взносы в той же форме активов и наиболее предпочтительно именно в денежной форме, чтобы избежать какого-либо последующего потенциального конфликта,

недоразумений и недопониманий между сторонами контракта мушарака. Взносы в натуральной форме разрешены, но с некоторыми дополнительными ограничениями, что требует детальной фиксации в договоре.

2) Общая сумма капитала, вносимого каждым партнером, должна быть определена заранее. Уставный капитал может вноситься единовременно или постепенно. Если какой-либо из партнеров не соблюдает согласованный график, это равносильно нарушению условий договора.

В такой ситуации партнеры могут расторгнуть соглашение или могут согласиться пересмотреть его на основе фактического вноса в уставный капитал. Все активы, уплаченные как вклад в уставный капитал, автоматически перестают быть индивидуальной собственностью каждого партнера и переходят в совместную собственность всех участников договора мушарака.

3) Любой партнер, действующий самостоятельно или в качестве агента, причинивший материальный ущерб компании из-за своей халатности или неправомерных, недобросовестных действий, обязан возместить данный ущерб другим партнерам.

4) Каждый партнер обладает правом действовать от своего имени и от имени другого партнера (партнеров) в решении вопросов партнерства.

5) Размер распределяемой прибыли должен быть указан в процентах, в соответствии с долями партнеров. Если такая пропорция не была заранее определена, то договор считается недействительным по шариату.

Таким образом, избегается фиксация в абсолютном значении дохода какого-либо партнера. Соотношение прибыли для каждого партнера должно определяться пропорционально фактической прибыли, получаемой бизнесом, а не пропорционально вложенному им капиталу. Не разрешается устанавливать любую норму прибыли, независимо от размера инвестиций для любого из партнеров.

Тем не менее, необходимо отметить, что существует разные мнения среди мусульманских юристов относительно соотношения нормы прибыли и доли партнеров от уставного капитала. Так, некоторые считают, что размер распределяемой прибыли должен соответствовать доле партнера от совокупных инвестиций в проект. Другая точка зрения заключается в том, что стороны могут устанавливать размер распределяемой прибыли самостоятельно. Однако мнение едино, что только активные инвесторы имеют право на превышение размера распределяемой прибыли над размером их доли в уставном капитале, в то время как на «пассивных» инвесторов данное правило не распространяется.

б) Мусульманские юристы придерживаются единодушного мнения о том, что размер убытков, который понесет каждый партнер, фиксирован размером его инвестиций в проект: не больше суммы вноса, но и не меньше. Другими словами, если проект оказался неудачным, стороны договора не могут выйти из него не понеся убытков.

7) Контракты мушарака имеют необязывающий характер – каждый партнер имеет право выйти из договора при определенных условиях после надлежащего уведомления других сторон, если он не причиняет убытков или ущерба другим сторонам договора.

Рассмотрим, как распределяются права и обязанности при управлении проектом в договоре мушарака. Обычный принцип мушарака заключается в праве каждого партнера принимать участие в управлении проектом и работать над его реализацией. Однако в договоре о партнерстве стороны могут договориться о том, что управление будет осуществляться одной из них, и никакой другой партнер не будет вовлекаться в операционное управление. В таких договорах одна сторона именуется «активной», а другая – «пассивной». В этом случае «пассивный» партнер имеет право на получение прибыли пропорционально его доле от уставного капитала проекта.

Однако если все партнеры соглашаются участвовать в работе совместного предприятия, каждый из них должен рассматриваться как агент другого во всех вопросах бизнеса, и любая работа, выполняемая одним из них в ходе обычной деятельности, должна считаться авторизованным всеми партнерами.

Интересно проанализировать, как расторгаются договора мушарака. Мушарака считается прекращенным при наступлении любого из следующего события:

1) По инициативе сторон. Каждый партнер имеет право прекратить действие договора в любое время после того, как уведомит своего партнера об этом, в результате чего договор мушарака считается прекращенным. В этом случае, если активы участников договора представлены в денежной форме, то все они распределяются пропорционально между партнерами. Однако если активы представлены объектами основных средств, товарно-материальными ценностями или нематериальными активами, другими словами, если их невозможно отделить или разделить, то они должны быть проданы, а выручка от продажи должна быть распределена между сторонами контракта.

2) В случае смерти одной из сторон контракта мушарака, действие договора с ним прекращается.

3) В случае если одна из сторон контракта мушарака теряет свою дееспособность, автоматически договор также прекращает свое действие.

Теперь рассмотрим на практике использование инструмента мушарака в бизнесе. Мушарака может быть использован для финансирования различных потребностей бизнеса, а именно: покупки основных средств, сельскохозяйственного оборудования, сырья и материалов, другими словами, использование данного инвестиционного инструмента возможно для любых направлений бизнеса, допустимых исламскими нормами. Выделяют три подвида инструмента мушарака в зависимости от срока действия договора:

1) Бессрочная мушарака. В этой форме стороны договора участвуют в капитале проекта и получают долю прибыли на пропорциональной основе. Срок действия договора не указан. Таким образом, инструмент существует до тех пор, пока заинтересованные стороны не захотят выйти из договора. Этот метод подходит для финансирования проектов, где предполагается более длительный срок реализации проекта: технико-плановое изучение и обоснование проекта, маркетинговое исследование, строительство и разработка продукта, выход на рынок и продажа товара или услуги.

2) Срочная мушарака. Как правило, такой договор заключается для финансирования оборотного капитала, в соответствии с которым одна из сторон мушараки вступает в проект в качестве партнера на определенный период и получает дивиденды в течение существования партнерства и инвестированную в капитал сумму в конце контракта. Тем не менее, срочный контракт мушарака может быть продлен, если обе стороны договора изъявляют такое желание.

3) Убывающая мушарака. Позволяет участвовать в акционерном капитале, в распределении прибыли на пропорциональной основе, получать дивиденды, а также предоставляет одной из сторон право постепенно увеличивать свою долю в проекте за счет выкупа доли второй стороны контракта. В конечном итоге одна из сторон получает 100% право собственности другой стороны договора. Контракт предусматривает аннуитетные платежи сверх суммы дивидендов. Данные аннуитеты являются платежом за долю второй стороны сделки. Таким образом, собственный капитал в проекте у одной из сторон постепенно уменьшается, а у другой увеличивается. Через определенное время собственный капитал у одной из сторон обнуляется, и он перестает быть партнером. Исламские банки все чаще используют данный инвестиционный инструмент для финансирования внутренней торговли, импорта и выпуска аккредитивов.

Банки и финансовые учреждения обычно не заинтересованы в бессрочной мушараке, поэтому их предпочтительными операциями являются срочная мушарака и убывающая мушарака.

Рассмотрим на примере, как реализуется инструмент мушарака на практике. Так, проанализируем деятельность сети продуктовых магазинов, планирующей приобрести морозильные камеры для хранения холодных напитков, но из-за нехватки средств компания не может это себе позволить. Отсутствие свободных денежных средств лишает организацию потенциального увеличения доходов. Соответственно, компания (предприниматель) решает обратиться в исламский банк за финансированием на следующих условиях:

- 1) Вклад исламского банка и предпринимателя составляет 10 000 долларов США соответственно;
- 2) Банк получает 20% от распределяемой прибыли, в то время как предприниматель 80% прибыли;
- 3) Предприниматель несет ответственность за управление и учет;
- 4) Продолжительность договора мушарака – один год;
- 5) По окончании договора мушарака одна из сторон обязана выкупить долю другой стороны в совместном проекте по его номинальной стоимости – 10 000 долларов США;
- 6) Предприниматель несет полную ответственность за сохранность и правильное использование актива. В случае нанесения ущерба активу из-за халатности предпринимателя, весь ущерб будет им компенсирован;
- 7) Ожидаемая доходность проекта составляет 10% в месяц.

Представим в таблице 3 поток денежных средств в рамках договора мушарака.

Таблица 3 – Потоки денежных средств по условиям срочной мушараки

Месяц	Доля от совместного капитала, %		Доходность проекта, долл. США	Распределение прибыли, долл. США		Выплата ИБ, долл. США
	ИБ	П	10% (от 20 000 долл. США)	20% ИБ	80% П	
1	50	50	2 000	400	1 600	400
2	50	50	2 000	400	1 600	400
3	50	50	2 000	400	1 600	400
4	50	50	2 000	400	1 600	400
5	50	50	2 000	400	1 600	400
6	50	50	2 000	400	1 600	400
7	50	50	2 000	400	1 600	400
8	50	50	2 000	400	1 600	400
9	50	50	2 000	400	1 600	400
10	50	50	2 000	400	1 600	400
11	50	50	2 000	400	1 600	400
12	50	50	2 000	400	1 600	10 400
Итого					19 200	14 800
Примечания						
1 ИБ – исламский банк						
2 П – предприниматель						

Источник: составлено автором.

После завершения одного года, договор мушарака будет расторгнут. Соответственно, предприниматель обязан выкупить у исламского банка размер его инвестиций в проект. Итоговая доходность банка составляет 48% (4 800 долл. США / 10 000 долл. США), что намного выше, чем просто кредитовать предприятие под процент. Однако, как отмечалось ранее, в случае получения убытков по проекту, банк также будет делить эти убытки.

Вышеуказанный пример соответствует инструменту срочной мушараки. Теперь проанализируем убывающую мушараку. Согласно данному инструменту, исламский банк и предприниматель участвуют в общем проекте, но в течение срока действия договора одна из сторон постепенно выкупает долю второй стороны. Соответственно, данная постепенная передача прав собственности уменьшит долю исламского банка до нуля, а предприниматель станет единственным собственником в проекте.

Рассмотрим предыдущий пример, но предположим, что предприниматель решил воспользоваться убывающей мушаракой и будет в

течение года постепенно выкупать долю исламского банка. Размер ежемесячного платежа на выкуп доли будет составлять 833,33 доллара США (одна двенадцатая от 10 000 долларов США). Данный платеж будет увеличивать долю предпринимателя в проекте и уменьшать долю исламского банка. Представим график платежей в таблице 4.

Таблица 4 – Потоки денежных средств по условиям убывающей мушараки

Месяц	Доля от совместного капитала, %		Доходность проекта, долл. США 10% (от 20 000 долл. США)	Распределение прибыли, долл. США		Выплата ИБ, долл. США
	ИБ	П		20% ИБ	80% П	
1	50,0	50,0	2 000	400,0	1 600,0	1 233,3
2	45,8	54,2	2 000	366,6	1 633,4	1 199,9
3	41,7	58,3	2 000	333,2	1 666,8	1 166,5
4	37,5	62,5	2 000	300,0	1 700,0	1 133,3
5	33,3	66,7	2 000	266,6	1 733,4	1 099,7
6	29,2	70,8	2 000	233,4	1 766,6	1 066,7
7	25,0	75,0	2 000	200,0	1 800,0	1 033,3
8	20,8	79,2	2 000	166,6	1 833,4	999,9
9	16,7	83,3	2 000	133,2	1 866,8	966,5
10	12,5	87,5	2 000	100,0	1 900,0	933,3
11	8,3	91,7	2 000	66,6	1 933,4	899,9
12	4,2	95,6	2 000	33,2	1 966,8	866,5
13	0,0	100,0	2 000	0,0	2 000,0	833,3
Итого					19 200	13 432,7
Примечания						
1 ИБ – исламский банк						
2 П – предприниматель						

Источник: составлено автором.

Доходность исламского банка от использования убывающей мушараки составляет 34,3%, что меньше, чем при срочной мушараке, но тем не менее намного больше, чем при использовании традиционного кредита. В случае с убывающей мушараки это объясняется тем, что исламский банк несет меньше рисков в связи с тем, что инвестированный капитал возвращается не в конце срока договора, а в течение его действия. Однако есть и другие риски, связанные с использованием инструмента мушарака для финансирования инвестиционной деятельности. Перечень основных рисков и способов их управления и оптимизации приведен в приложении А.

Особенностью управления данными рисками является то, что функции по их регулированию и оптимизации лежат главным образом на самом исламском банке, в то время как, например, в случае проектного финансирования участие банка может быть не таким активным, а риски проекта распределяются между широким кругом участников.

Необходимо отметить, что инструмент мушарака, являясь инвестиционным исламским продуктом, обеспечивает высокую доходность для всех сторон договора в сравнении с традиционными продуктами, при этом обе стороны контракта расцениваются как партнеры и, соответственно, сохраняется этическая составляющая в экономической жизни участников договора мушарака.

Также можно выделить следующие особенности, которые характерны для всех исламских банковских продуктов:

- базирование на этических принципах при инвестировании;
- обеспечение банковских продуктов реальными активами;
- наличие противоречий с текущим законодательством относительно получения процентного дохода;
- более углубленное участие в проектах (анализ рынка, поиск и отбор поставщиков, юридическое консультирование и т.д.);
- наличие в структуре операций банка более высокой доли продуктов инвестиционной направленности;
- меньший уровень неопределенности;
- отсутствие пени и штрафов при неисполнении договора по причине банкротства и прочих уважительных причин.

Важно подчеркнуть, что также ключевое отличие исламских банков от традиционных заключается в том, что традиционные банки не имеют возможности заниматься определенными видами хозяйственной деятельности в силу специфики законодательной базы, в то время как исламские банки обладают широкими возможностями быть полноценными участниками рынка. В ситуации динамично меняющейся

макроэкономической картины мира, а также когда стирается граница между видами хозяйственной деятельностью (банки развивают «финтех» составляющую в своей деятельности, а финтех компании, наоборот, стараются покрывать некоторые банковские операции и т.д.), наличие широкого спектра банковских продуктов будет являться конкурентным преимуществом.

При этом можно выделить определенные особенности исламских *инвестиционных продуктов* в сравнении с аналогичными инструментами в традиционных банках на основе определенных критериев. В таблице 5 приведена их сравнительная характеристика.

Таблица 5 – Сравнительный анализ характеристик исламских и традиционных инвестиционных банковских продуктов

Продукт традиционного банка	Продукт исламского банка	Отличия исламских продуктов
Доверительное финансирование	Мудароба	— Соблюдение морально-нравственных принципов инвестирования;
Товарищество	Мушарака	— Формирования финансового результата от инвестирования средств, распределяемый на солидарной основе;
Перепродажа с наценкой	Мурабаха	— Существенная доля инвестиционных продуктов в активах и пассивах банка;
Лизинг	Иджара	— Расхождение с действующим законодательством относительно использования ссудного процента;
Фьючерсы	Истисна	— Потенциальное противоречия в законодательстве с позиции превалирования шариата над светскими законами;
Облигации	Сукук	— Банк принимает на себя функции полноценного участника при реализации инвестиционного проекта (анализ рынка, поиск и отбор поставщиков, юридическое консультирование и т.д.);
Беспроцентная ссуда (не применяется)	Кард-аль-хасан	— Обеспечение банковских продуктов реальными активами;
		— Меньший уровень неопределенности.

Источник: составлено автором.

Таким образом, можно выделить следующие критерии отличия традиционных и исламских банковских продуктов:

- *вид дохода, преобладающий в структуре банковских доходов;*
- *наличие ограничений, определяющих целевую направленность инвестирования;*
- *присутствие законодательных ограничений;*
- *оказание сопутствующих услуг;*
- *удельный вес продуктов инвестиционного характера в балансе банка.*

Отмеченные особенности исламских инвестиционных банковских продуктов могут быть применимы и использованы в продуктах гибридного характера с учетом их положительных характеристик для клиентов и соответствия актуальному законодательству.

При этом следует использовать уже имеющийся опыт внедрения исламских банковских продуктов в различных странах, анализ которого является предметом исследования второй главы диссертации.

Выводы по главе 1

1) Инвестиционная банковская деятельность и инвестиционные банковские продукты имеют собственную специфику и особенности. Детальный анализ позволил выделить следующие критерии отнесения банковских продуктов к категории инвестиционных продуктов:

- *долгосрочный характер вложений, из-за особенностей временных характеристик инвестиционных проектов;*
- *наличие четкой цели, направленной на реализацию инвестиционной программы как для юридического, так и физического лица;*
- *многогранный характер банковских рисков, связанный со спецификой отрасли объекта инвестирования (как правило, производственный сектор экономики), неоднородностью участников сделки, влиянием на вероятность реализации рисков многочисленных факторов (начиная от конкурентов на рынке и заканчивая позицией бренда и имиджем проекта);*

– использование особенного инструментария, отличающегося многообразием (широкий выбор ценных бумаг и кредитных продуктов) и спецификой законодательного регулирования (система налогообложения, различные льготы, иная государственная поддержка).

На этой основе уточнено определение инвестиционного банковского продукта как продукта, отвечающего по своим характеристикам выделенным критериям с учетом дополнительного критерия (особого инструментария), позволяющего расширить понятие такого продукта, учитывая его прямое или косвенное соответствия критерию направленности на реализацию инвестиционных целей.

2) Выделены основные принципы исламского банкинга, в соответствии с которыми определены критерии, обусловившие различия инвестиционных банковских продуктов в традиционном и исламском банкинге.

3) Обоснованы критерии отличия исламских и традиционных банковских продуктов:

- вид дохода, преобладающий в структуре банковских доходов;*
- наличие ограничений, определяющих целевую направленность инвестирования;*
- присутствие законодательных ограничений;*
- оказание сопутствующих услуг;*
- удельный вес продуктов инвестиционного характера в балансе банка.*

Глава 2

Практический опыт имплементации исламской банковской модели

2.1 Особенности внедрения исламских банковских продуктов в зарубежных странах

Выше были рассмотрены все основные финансовые инструменты, используемые в исламской финансовой системе. В свою очередь актуально проанализировать, как эти инструменты функционируют в различных моделях исламских банков.

Так, экономисты, занимающиеся исламскими финансами, выделяют три модели работы исламского банка. Первая модель подразумевает, что исламский банк функционирует исключительно на основе механизма разделений прибылей и убытков и называется «двухслойная» или «двухсторонняя» мудараба. Согласно данной модели пассивы банка финансируются, а активы формируются на основе одноименного инструмента – мудараба. Важно подчеркнуть, что такие банки полностью соответствуют «духу» исламских финансов и исламской экономики, но из-за наличия высоких рисков как для банка, так и для вкладчиков не пользуются большим спросом.

Вторая модель предполагает разделение пассивов банка на две части: депозиты до востребования и инвестиционные депозиты. Такую модель еще называют двухсекционной. Депозиты до востребования могут в любой момент быть выведены вкладчиками, и поэтому банку необходимо создавать резервы на возможный ущерб в связи с такими ситуациями. В свою очередь инвестиционные вклады используются для финансирования проектов, в которых присутствуют определенные риски. Такие депозиты не обеспечиваются банком, а финансовый результат – независимо прибыль или убыток – делятся между сторонами договора мудараба согласно оговоренным пропорциям.

Известные специалисты в области исламских финансов Вафик Грейс и Замир Икбал приводят следующую структуру баланса исламского банковского учреждения, отраженную на рисунке 2.

	Активы	Пассивы	
Коммерческий банкинг	Финансирование, обеспеченное активами (торговое финансирование; предпринимательская деятельность, обеспеченная залогом)	Депозиты до востребования (амана)	Коммерческий банкинг
	Синдицированные кредиты (мудараба, мушарака)	Сберегательные счета (аль-вадиа), инвестиционные счета (мудараба)	
Коммерческий и инвестиционный банкинг	Платные услуги (джуала, кард хасан)	Специальные инвестиционные счета (мудараба, мушарака)	Инвестиционный банкинг
		Капитал	

Источник: составлено автором по материалам [78].

Рисунок 2 – Структура баланса исламского банка

Как отражено на рисунке 2, исламские банки могут предлагать своим клиентам текущие, сберегательные, инвестиционные и специально-инвестиционные счета. Депозиты до востребования (текущие счета) не имеют существенных отличий от банковских продуктов используемых в традиционной банковской системе: отсутствует какое-либо начисление процентов на остаток по счету и клиент имеет право в любое время полностью забрать свои средства.

Сберегательные счета предполагают начисление определенного размера вознаграждения владельцу такого счета на основе фактической прибыльности банка. При этом в распределении прибылей и убытков банка владелец сберегательного счета не участвует. В виду этого, как правило, банк гарантирует возврат основной суммы вложений. Поэтому для обеспечения необходимой ликвидности и выполнения своих обязательств, банк обычно

вкладывает денежные средства по сберегательным счетам в операции с низкими рисками. Одной из таких операций является финансирование торговых сделок, распространенных среди исламских банков.

Инвестиционные счета позволяют вкладчикам участвовать в распределении прибылей и убытков. Как правило, между исламским банком, с одной стороны, и клиентом, с другой, заключается договор мудараба, в котором оговаривается период погашения и иные ключевые условия. Исламский банк аккумулирует средства всех владельцев инвестиционных счетов, добавляет к ним собственные и вкладывает в какой-либо перспективный, прибыльный проект. Как правило, получаемый доход сопоставим с процентным доходом в обычных банках. Однако банк не предоставляет никаких гарантий относительно его размера, и в целом, относительно возвратности основной части вклада.

Специальные (неограниченные) инвестиционные счета позволяют вкладчику выбрать отрасли инвестирования своих средств. Порядок распределения прибылей и убытков, сроки выплаты по инвестиционным счетам также согласовываются в каждом отдельно взятом инвестиционном счете. В свою очередь, исламский банк получает полную свободу действий относительно денежных средств по инвестиционным счетам при условии, что использование денег не противоречит нормам шариата.

Активные операции исламского банка являются более разносторонними и позволяют ему быть гибким в экономической среде. В зависимости от срочности вложения банк может выбирать те или иные инструменты. Так, краткосрочные вложения с небольшим риском осуществляются на основе договоров мурабаха, бай муаджал и бай салам. За счет короткого срока погашения и обеспеченности реальными активами минимизируются риски исламского банка. Как правило, такие инструменты используются для обслуживания депозитов до востребования и сберегательных счетов. Среднесрочные вложения осуществляются с помощью контрактов иджара и истисна. Эти инструменты обеспечиваются

менее ликвидными активами, которые в случае крайней необходимости будет затруднительно быстро трансформировать в денежные средства. Долгосрочные вложения представлены такими инвестиционными инструментами, как мушарака и мудараба. Они предлагают наиболее высокую доходность, но при этом риски, связанные с такими инвестициями, также выше по сравнению с другими инструментами. На основе комбинации долгосрочных и среднесрочных активов происходит уравнивание обязательств по инвестиционным и специальным инвестиционным счетам.

Также исламские банки оказывают прочие услуги, такие как, к примеру, джуала или кард хасан.

Третья модель исламского банка предполагает, что финансовое учреждение выступает в роли агента, управляя фондами денежных средств от лица своих клиентов и получая фиксированную комиссию за свои услуги.

В зависимости от основной цели исламского банка его можно отнести к следующей группе:

- Группа 1. Банки развития, главная цель которых – это способствовать развитию экономики и социальной среды государств-членов (к примеру, Исламский банк развития);
- Группа 2. Коммерческие банки, созданные с целью увеличения благосостояния собственников путем оказания соответствующих шариату услуг;
- Группа 3. Специализированные банки, имеющие целью решение определенных задач (оборонные, промышленные, сельскохозяйственные и другие банки).

Таким образом, широкий набор инструментов, распространенных в исламской финансовой среде, позволяет исламским банкам оказывать весь спектр традиционных банковских операций. Более того, в теории, за счет обеспеченности исламских контрактов реальными активами и, в целом, низкой рискованности, исламские банки более устойчивы к внешним

негативным факторам, чем традиционные. Это подтверждает, прежде всего, зарубежный опыт развития исламского банкинга.

Зарождением исламского банкинга можно считать создание в конце двадцатого века нескольких исламских банков, которые начали применять принципы шариата в мусульманских странах. Хотя задачи исламского банкинга в принципе совпадают с задачами традиционных банков, целью исламской экономики, которая является базовой средой для эффективного функционирования исламских банков, как отмечалось в первой главе исследования, является не только создание беспроцентной финансовой системы и введение закят, но и формирование такого общества, которое будет свободно от всех видов эксплуатации [85]. Доклад о мировом развитии (1989 г., вставка 6.3) приводит такую информацию об особенностях исламской банковской системы: «Исламские банки предлагают вкладчикам рискованные открытые паевые инвестиционные фонды вместо депозитов с фиксированной процентной ставкой. (Это мало чем отличается от кооперативных банков и взаимных банков на Западе, где депозиты приносят переменные проценты и удваиваются как капитал.) Сложности возникают в сфере кредитования. Соглашения о распределении прибыли и убытков приводят к значительным проблемам мониторинга и контроля, особенно в сфере кредитования малого бизнеса» [93].

Однако неприменение процентов не отрицает получение дохода на капитал, оно лишь меняет форму этих доходов. Ислам скорее налагает запрет на предопределенное фиксированное возвращение капитала, так как это не позволяет обеспечивать достижение полной его занятости. Именно капитальное предпринимательство (и соответствующие ему инвестиционные банковские продукты) разделяет реальный вклад и реальную доходность. В одном из исследований ОЭСР отмечалось, что беспроцентная банковская деятельность становится новой эффективной формой финансирования [90]. В 1997 г. Мирахор на основе результатов опроса представителей 80 австралийских финансовых институтов Сиднея, посвященного выяснению

их отношения к применяемым в исламском банкинге методам распределения прибыли (убытка), выяснил, что более 40% респондентов готовы осуществлять кредитование на основе такого механизма [78], полагая, что внедрение принципов исламского банкинга может привести к большей стабильности, устойчивому развитию и повышению эффективности мировой экономики и ее финансовой системы.

В результате во многих кредитных организациях, включая ведущие банки Запада (например, Kleeinworte Benson, Citibank и ANZ HSBC), начала применяться модель исламского банкинга в сфере финансирования затрат, лизинга и акционерного финансирования для своих клиентов в Юго-Восточной Азии, на Ближнем Востоке, а также в некоторых международных корпорациях в Латинской Америке и в Европе.

М. Паркер в своем исследовании 1993 года показал, что в результате внедрения исламского банкинга в различных западных банках были достигнуты положительные результаты, подтверждающие возможность использования принципов исламских финансов в любых странах независимо от исповедования той или иной религии [87]. В 1995 г. К. Roula отмечал перспективу банка Citibank NA в скором времени стать первой банковской компанией Запада, открывшей исламский банк на Ближнем Востоке [88]. Мнение о значительном потенциале исламского банкинга разделялось и различными международными организациями, прежде всего, Всемирным банком, Международным валютным фондом, Организацией экономического сотрудничества и развития.

На ранних этапах усилия, направленные на внедрение исламского банкинга, предпринимали отдельные частные компании, не способные существенно изменить сложившуюся банковскую практику. Некоторые исламские беспроцентные банки были созданы в 1960-х годах в очень скромных масштабах в Египте в форме сельских социальных банков. При этом не акцентировалось внимание на их приверженность принципам исламских финансов из-за опасения обвинений в проявлении исламского

фундаментализма и политических мотивов. Эти банки функционировали как сберегательные кредитные организации, которые не выплачивали проценты вкладчикам и, в свою очередь, не взимали проценты по ссудам своих заемщиков, инвестируя при этом в основном в промышленность и торговлю. Эксперимент продолжался вплоть до 1967 года, когда в Египте существовало девять таких банков, которые делили прибыль, полученную от инвестирования в торговые и промышленные предприятия, со своими вкладчиками [90].

Первым беспроцентным коммерческим банком в Египте стал социальный банк Nasser, который был создан в 1971 году и который до сих пор не позиционирует себя как исламский банк. Его финансирование и регулирование первоначально осуществлялось Министерством финансов и Министерством социальных дел [65].

В семидесятые годы на фоне изменения политического климата во многих мусульманских странах возникли коммерчески ориентированные исламские банки, которые ставили своей целью внедрение исламской альтернативы традиционным финансовым институтам. В результате сложилась два типа таких институтов: исламские коммерческие банки (первая группа) и исламские инвестиционные и международные холдинговые компании (вторая группа). Первая группа была представлена такими учреждениями, как исламские банки Дубая (1975 г.), Кувейтский финансовый дом (1977 г.), Исламские банки Фейсала в Египте и Судане (1977 г.), Иорданский исламский банк финансов и инвестиций (1978 г.), Исламский банк Бахрейна (1979 г.), Исламский международный банк инвестиций и развития (Египет, 1980 г.), Международный исламский банк Дакки (Бангладеш, 1982 г.), Исламский банк Фейсала Кибриса (Кипр, 1983 г.) и Катарский исламский банк (1983 г.).

Активно продвигались идеи исламского банкинга в Пакистане, который начал формировать концепцию своей новой системы еще в 1977 году, когда на Совет исламской идеологии была возложена обязанность

разработать план внедрения беспроцентной экономики. В 1979 году были приняты соответствующие правительственные постановления, предусматривающие исламизацию национальной банковской системы, в соответствии с которыми в июле 1979 года использование процентов было исключено из деятельности некоторых финансовых учреждений, включая Национальный инвестиционный фонд, Финансовую корпорацию жилищного строительства и Паевых инвестиционных фондов Инвестиционной корпорации Пакистана. Начиная с 1985 года, осуществление всех финансовых операций и физических лиц, и для клиентов корпоративного сектора стало происходить на исламской основе.

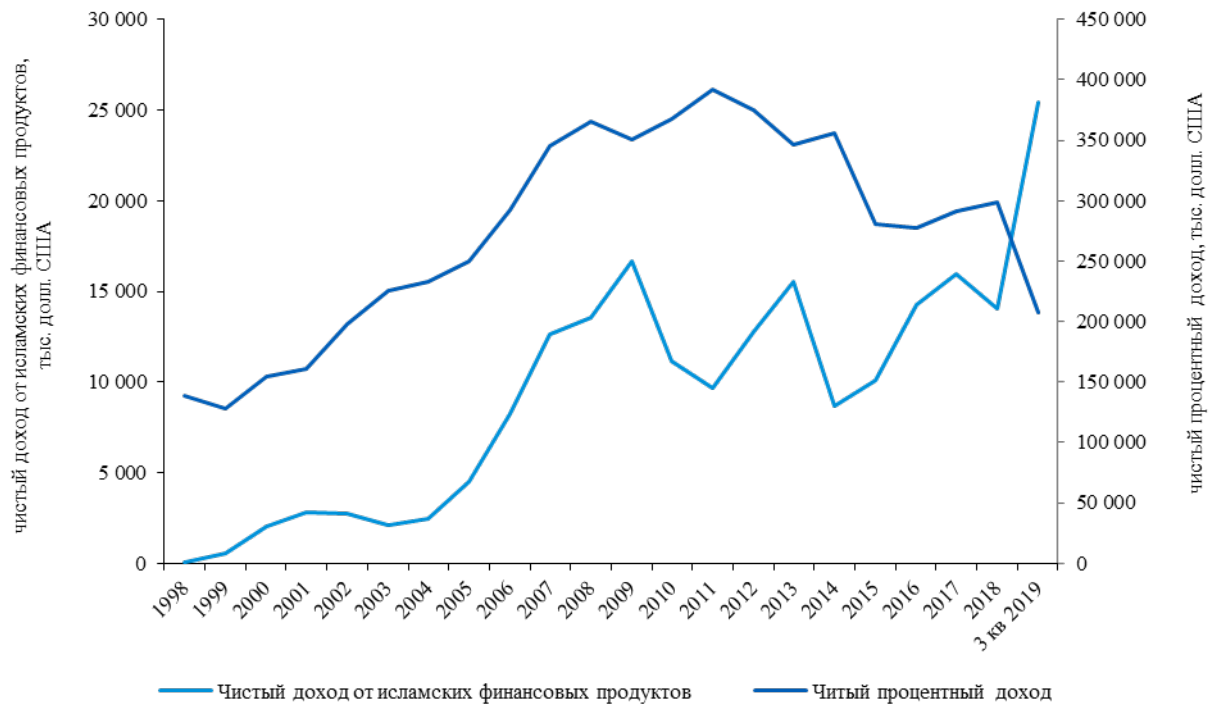
Еще одной страной, в которой полностью запрещено осуществление любых банковских и финансовых операций с участием «риба» (процентов), стал Иран. В Конституции Исламской Республики Иран упоминается «риба» в качестве важного примера недопустимых способов получения прибыли. Чтобы обеспечивать соответствие учреждений банковской системы деятельности без рыбы, все иранские кредиторы и вкладчики должны были принимать участие в предприятии, которому они доверяли свои финансовые средства, и принимать на себя соответствующие риски.

В Юго-Восточной Азии можно выделить развитие исламского банка в Малайзии, где первым подобным институтом стала Корпорация сбережений мусульманских пилигримов (была создана в 1963 году с целью оказания помощи людям по сокращению расходов на совершение хаджа). В 1969 году это учреждение было преобразовано в Совет по управлению и финансированию паломников и приобрело широкую известность под названием Табунг Хаджи. Этот институт осуществляет инвестирование сбережений будущих паломников на основе догм шариата. Однако его роль ограничивалась его статусом небанковского финансового института.

В июле 1983 года был создан первый в Юго-Восточной Азии исламский банк под названием «Ислам Малайзия Берхад» (BIMB). Одним из собственников банка является федеральное правительство, которому

принадлежит 30% акций банка. Другим учредителем является Табунг Хаджи, который внес 12,5% в уставный капитал BIMB [66]. У BИМВ имеется несколько филиалов, открытых в разных регионах страны.

На сегодняшний день в Малайзии присутствуют как традиционные банки, так и исламские. При этом в стране нет законодательных ограничений относительно операций, которые могут совершать банки. Другими словами, банк может называться исламским, при этом также использовать традиционные финансовые инструменты в своей операционной деятельности. Необходимо отметить, что многие исламские ученые и экономисты критикуют Малайзию за данный дуалистический подход. Дополнительно большинство ученых придерживаются мнения, что в результате объединения денежного потока по исламским финансовым продуктам и традиционным банковским продуктам полученный итоговый доход становится запретным и не соответствующим принципам шариата. В свою очередь, гибкая позиция, занятая Правительством Малайзии, обеспечивает привлекательность для западноевропейских банков, которые наряду с традиционными финансовыми инструментами также предлагают исламские инвестиционные продукты при осуществлении своей хозяйственной деятельности. Так, в частности, чистый доход Citibank от исламских финансовых продуктов за период с 1998 г. по 3 кв. 2019 г. ежегодно в среднем рос на 40,8%, в то время как CAGR за аналогичный период по чистому процентному доходу составил 1,9%, что иллюстрируют данные, приведенные на рисунке 3.



Источник: составлено автором по материалам [117].

Рисунок 3 – Чистый доход Citibank в разрезе процентного дохода и дохода от исламских финансовых продуктов

В 1973 г. в Филиппинах был учрежден банк Amanah как специализированное банковское учреждение, но с уставом исламского характера. Целью создания этого банка было удовлетворение особых банковских потребностей мусульманской общины. Однако этот банк не был однозначно исламским банком, осуществляя и традиционные операции, и операции на основе исламских способов финансирования. Однако руководством банка предпринимались попытки по его превращению в полноценный исламский банк [84]. В свою очередь Исламский банк Брунея Берхад был создан в соответствии с приказом султана Негары Бруней-Даруссалам «выполнять религиозные обязательства для страны в соответствии с учением Священного Корана». На основе данного приказа 13 января 1993 года Международный банк Брунея был преобразован в исламский банк и переименован в Исламский банк Бруней-Даруссалам-Берхад (BIBD).

Описанные выше исламские коммерческие банки функционируют в основном в национальных рамках (список исламских банков ведущих мусульманских стран приведен в приложении Б). В то же время деятельность второй группы исламских инвестиционных и холдинговых компаний носит как национальный, так и международный характер. В эту группу входят: Исламская инвестиционная компания (Нассау, 1977 г.), Исламская инвестиционная компания Персидского залива (Шарджа, 1978 г.), Шариатские инвестиционные услуги (Женева, 1980 г.), Бахрейнский исламский инвестиционный банк, (Манама, 1980 г.), Исламский инвестиционный дом Amman (Амман, 1981 г.), Дар-аль-Маал аль-Ислами Траст (Багамские острова, 1981 г.) и Дар-аль-Маал аль-Ислами Лтд. (Женева, 1981 г.). Основными функциями этих учреждений являются осуществление широкого спектра финансовых операций, востребованных мусульманами, в соответствии с принципами и заповедями шариата, включая инвестирование средств, получение прибыли, а также реализацию исламских финансовых операций на международном уровне.

Примеры деятельности в семидесятые годы беспроцентных сберегательных и кредитных обществ можно найти и в Индии, где подобные институты стали создаваться в штатах и регионах страны, где мусульманское население составляло меньшинство. Первой попыткой исламского банкинга в западных странах стало создание в Люксембурге в 1978 году Исламской банковской системы (ныне именуемой Домом исламского финансирования).

В Европе также существует Международный исламский банк Дании, а в Австралии (г. Мельбурн) создана Исламская инвестиционная компания.

Одним из ключевых событий в сфере внедрения исламского банкинга стало учреждение в 1975 году Исламского банка развития (ИБР), межправительственного учреждения с штаб-квартирой в г. Джидде. Участниками банка стали страны-члены Организации Исламская Конференция (ОИК), в котором настоящее время насчитывается 57 членов.

Банк предоставляет финансирование и беспроцентные кредиты для поддержки проектов развития в наименее обеспеченных странах-членах, а также занимается финансированием международной торговли. В функции ИБР входит также оказание содействия сотрудничеству с национальными исламскими банками, например, путем выделения акционерного капитала новым исламским институтам; совместного финансирования проектов и сотрудничества в области исследований и обучения. Кроме того, ИБР активно содействует продвижению идей исламского банкинга в страны третьего мира.

Можно отметить также вклад ИБР в создание Международной ассоциации исламских банков. Предназначением Ассоциации является консультирование и расширение сотрудничества между национальными учреждениями, оказание помощи в обучении персонала, предоставление совместных интересов исламских банков. В ноябре 1999 года был создан фонд размером в один миллиард долларов для оказания финансовой помощи частному сектору в мусульманских странах [92].

Крупнейшими участниками рынка исламского финансирования являются Иран, Саудовская Аравия и Малайзия. Но участие Ирана серьезно осложнено действием международных санкций и различными интерпретациями шариата, в результате чего ведущее положение на этом рынке занимают Саудовская Аравия и Малайзия, которые стремятся к лидерству в качестве региональных центров притяжения для стран Азии и Ближнего Востока. Так, Бахрейн стал фактически осуществлять руководство оффшорными центрами, а Дубай превратился в финансовый центр Ближнего Востока, пытаясь стать «сердцем» развивающейся «исламской экономики».

Икбал Хан, основатель HSBC Amanah и один из лидеров отрасли, предсказывал, что по мере развития исламских финансов они постепенно станут более справедливыми по отношению к духу шариата [79].

Таким образом, в подавляющем большинстве случаев распространение исламского банкинга было обеспечено развитием исламских банков в

арабских странах и в некоторых частях Юго-Восточной Азии с преобладанием мусульманского населения (в частности, в Малайзии). Единственными исключениями можно считать такие глобальные финансовые центры, как Лондон или Нью-Йорк, осуществляющие в основном функции организационных центров исламских финансовых ресурсов. В странах Центральной Азии они появились лишь в последние годы, что было во многом связано с последствиями глобального финансового кризиса, в результате которых в регионе начался поиск новых источников капитала. Такими новыми партнерами могли стать банки Ближнего Востока и арабских государств, где фактически и возникли исламские финансы, представленные в Центральной Азии раньше только Исламским банком развития.

Осознавая необходимость использовать преимущества исламского банкинга в эффективном использовании капитала, в развитых странах предпринимают определенные шаги по созданию соответствующих правовых норм. Так, в Великобритании разработано и принято парламентом отдельное законодательство для исламского финансирования. В Ирландии, Германии, Франции, Италии, Люксембурге регулятором выпущены отдельные инструкции или директивы для реализации исламского финансирования [104]. А активная миграция мусульманского населения в страны Западной Европы привела к тому, что в Германии летом 2015 года был открыт первый исламский банк [106]. В свою очередь, Великобритания занимает в Европе первое место по количеству банков, деятельность которых организована по принципам исламского банкинга.

Следует отметить, что правительство этой страны давно ввело некоторые изменения в действующее законодательство. Более чем в 20 вузах ведется обучение студентов принципам исламской экономики и исламских финансов. На высшем уровне поддерживается выпуск исламской формы ценных бумаг – сукука в миллионы фунтов стерлингов. При этом только один из шести полноценных исламских банков ориентирован на индивидуальных клиентов.

Во Франции, отличающейся самым высоким присутствием мусульман в Европе, предоставление исламских финансовых продуктов осуществляется в основном посредством совместимых с шариатом взаимных фондов, и открыто только одно исламское окно в традиционном банке Чааби, где предлагаются исламские инвестиционные вклады и услуги по финансированию жилья [73].

В то же время в Люксембурге, а также в Ирландии, где необходимость существования исламских фондов в наибольшей степени признается местным населением [70], отсутствуют исламские финансовые учреждения, которые предлагали бы полностью соответствующие шариату продукты и услуги.

Таким образом, обобщим проведенный в данном параграфе анализ в виде сводных графиков, отражающие состояние исламских банков в мусульманских странах. На рисунке 4 представлено распределение активов исламских банков в разрезе мусульманских стран. Иран, Саудовская Аравия и Малайзия являются лидерами отрасли, при этом Иран, несмотря на международные санкции, уже на протяжении многих лет остается крупнейшей исламской экономикой. На данные страны приходится 32,1%, 20,2% и 10,8% от всех исламских банковских активов в мире соответственно. Поэтому безусловно, можно считать Иран, Саудовскую Аравию и Малайзию лидерами в отрасли исламских банков и локомотивом для дальнейшего устойчивого развития данного сектора экономики. В группе «другие страны» представлены государства, чья доля от совокупного объема активов исламских банков составляет менее 1%.



Примечание – Объем активов по каждой стране рассчитывался в долл. США.

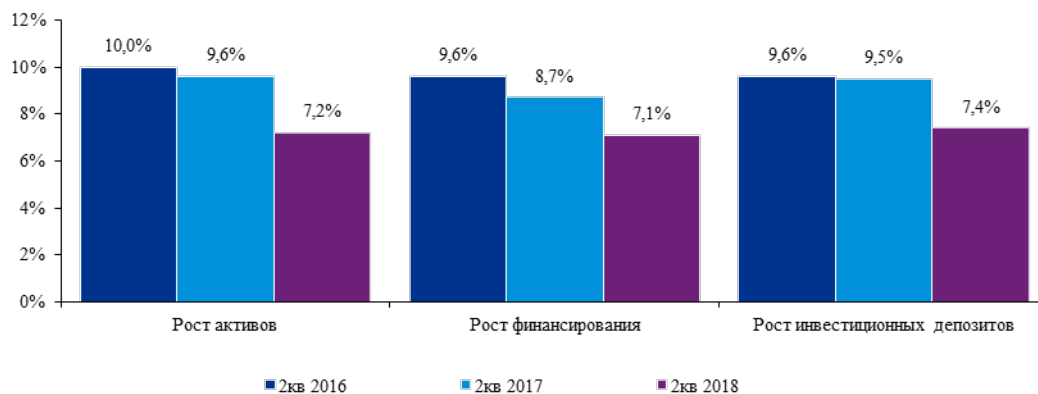
Источник: составлено автором по материалам [120].

Рисунок 4 – Доля исламских банковских активов по странам на конец 2 квартала 2018 г.

Другими важными критериями при анализе финансовой деятельности банков являются следующие показатели:

- как изменился объем активов за анализируемый период;
- как изменился объем финансирования за анализируемый период;
- как поменялась структура пассивов банка: доверяют ли вкладчики свои деньги финансовому учреждению или наоборот, происходит отток клиентов?

Так, за период с 2016-2018 гг. происходил рост вышеназванных показателей. Несмотря на некоторое снижение динамики в 2018 г. в сравнении с предыдущими периодами, наблюдается уверенный устойчивый рост размера активов исламских банков, объема финансирования и суммы инвестиционных депозитов, что подтверждают данные, приведенные на рисунке 5.



Источник: составлено автором по материалам [120].

Рисунок 5 – Среднегодовой рост (CAGR) ключевых финансовых показателей по исламским банкам

Таким образом, важно также отметить, что прибыль исламских банков в мусульманских странах демонстрирует стабильный рост. Так, за 2014 г. размер общей прибыли превысил 25,8 млрд долл. США, а за 2018 г. увеличилась еще на 16,2 млрд долл. США (или на 62,7%). Данная динамика характерна также для показателя прибыль до уплаты налогов и закят. За рассматриваемый период (2014-2018 гг.) рост в относительном выражении составил 91,9%, а в денежном эквиваленте – 6,6 млрд долл. США [58].

Ни один из исламских банков не был признан банкротом в ходе глобального финансового кризиса 2008 года. Этот вывод был сделан экспертами Международного валютного фонда в исследовании, посвященном сравнительному анализу влияния глобального финансового кризиса на исламские и традиционные банки, и может быть подтвержден некоторыми статистическими данными, приведенными в приложении В.

Данные, представленные в приложении В подтверждают эффективность деятельности исламских банков, представленных в мире в основном в виде вышеуказанных трех моделей. В то же время в каждой стране модель исламского банка имеет свою специфику, что проявилось и в процессе становления исламского банкинга в странах СНГ.

2.2 Эволюция институтов исламского банкинга в странах СНГ

Свои особенности имело развитие исламского банкинга в странах СНГ. Так, в 1995 году полноправным членом Исламского банка развития стал Национальный банк Казахстана, который приобрел также членство в некоторых международных финансовых организациях. В 1998 году ИБР открыл региональное отделение в г. Алматы, ставшее первым в Центральной Азии и в странах СНГ. Это событие было ключевым в соединении Казахстана с международными рынками и институтами исламского финансирования. Сейчас ИБР выступает в качестве одного из стратегических партнеров Казахстана в развитии исламской финансовой и банковской отрасли. Так, в начале августа 2012 года Банком развития Казахстана, государственного института финансовых инвестиций, были выпущены сукук (исламские облигации), на сумму 75 млн долларов США.

Еще до начала финансового кризиса 2008 года несколько крупных банков Казахстана вышли на международный рынок исламских финансов. За период 2005-2008 гг. исламскими банками были предоставлены банкам Казахстана кредиты общим размером 238 миллионов долл. США. Однако в то же время все международные операции между казахстанскими и иностранными финансовыми институтами осуществлялись на основе традиционных и международных банковских правил. В законодательстве Казахстана, действовавшем в этот период, отсутствовало четкое разграничение возможности использования принципов исламского банкинга, но в то же время, отсутствовал и запрет на их применение.

Состоявшаяся на конференции в Алматы в 2006 году дискуссия между представителями местных традиционных банков привела к выводу об отсутствии каких-либо препятствий, ограничивающих заключение сделок с партнерами по исламскому банкингу. Кроме того, представители местных регулирующих органов ознакомились с опытом работы исламских банков в Малайзии, после чего в традиционных банках были открыты специальные

«исламские окна» для проведения операций исламского банкинга. Таким образом, встал вопрос о необходимости регулирования исламских финансов в Республике Казахстан.

Осенью 2007 года была проведена конференция по вопросам внедрения и регулирования исламских финансов. Она проходила в условиях, когда в США уже начался ипотечный кризис, в результате которого и в западных банках появились проблемы с ликвидностью, что резко увеличило стоимость внешних заимствований для банков Казахстана. Поэтому на конференции активно обсуждались вопросы о перспективах развития исламских финансов в Казахстане.

Необходимость создания нормативной базы для регулирования исламского банкинга отразилась в подписании действующим в то время президентом Назарбаевым 12 февраля 2009 года соглашения о правовой базе для исламских финансов. Таким образом, Казахстан фактически стал первой страной в СНГ, где начали формироваться институциональные и правовые основы, регламентирующие внедрение принципов исламского финансирования. На основе данного соглашения началось создание нормативно-законодательной инфраструктуры для внедрения и развития в стране специфических исламских финансовых инструментов. В качестве основных изменений в законодательстве о банках можно выделить следующие новации:

- основные требования, регламентирующие операции исламского банкинга, учитывали принципы исламского финансирования (включая, прежде всего, запрет на кредитование на процентной основе, инвестиции в бизнес, функционирующий в отраслях экономики, запрещенные требованиями шариата);

- было осуществлено снятие ограничений для участия исламских банков в акционерном капитале юридических лиц, а также ограничений, в соответствии с которыми исламским банкам запрещалось заниматься иными видами деятельности кроме непосредственно банковского дела, например,

финансированием торговли и производства. Тем самым, исламские банки получили право осуществлять коммерческие операции согласно принципу разделения прибылей и убытков со своими клиентами;

– были введены Советы по принципам исламского финансирования, соответствующие по своим полномочиям шариатским консультативным советам в организационной структуре исламских банков, расположенных за рубежом.

Однако изменениями, которые были внесены в законодательство, предусматривающие разрешение на деятельность исламского банкинга, не в полной мере была учтена специфика инструментов исламского банкинга, что определило неоднозначность в толковании и применении этих законов.

В настоящее время в Казахстане отсутствуют конкретные налоговые режимы, применимые к исламским финансовым инструментам. Все налоги, относящиеся к исламским финансам, регулируются на основе правил общего налогообложения с определенными изменениями и оговорками. Например, в соответствии с положениями Налогового кодекса Казахстана любые операции коммерческого банка, в том числе торговые механизмы (покупка и продажа акций, основных средств и т. д.), облагаются НДС. Но при этом маржа, которую приносит банковский продукт, рассматривается в качестве дохода исламского банка, который освобождается от налога. Таким образом, в соответствии с нормами действующего налогового кодекса, маржа, полученная с продуктов, не облагается налогом, в то время как основная сумма кредита облагается НДС. Это существенно снижает привлекательность финансовых инструментов исламского банкинга как для клиентов, так и для самих коммерческих банков.

Можно выделить несколько исламских финансовых институтов (например, банк АО «Аль-Хилал Банк»), которые демонстрирует реальное присутствие исламского банкинга в Казахстане. В 2010 году банк АО «Аль-Хилал Банк» стал первым финансовым учреждением в Казахстане в качестве полноценного исламского банка в соответствии с

межправительственными соглашениями, заключенными между Казахстаном и Объединенными Арабскими Эмиратами (ОАЭ).

АО «Аль-Хилал Банк» стал специализироваться на оказании услуг крупным корпоративным клиентам. Прежде всего это государственные и национальные компании, на которые приходится половина создаваемого в стране внутреннего валового продукта. Банк открыл свой филиал в Шымкенте (при этом филиалы традиционных банков открывались в городах с развитыми добывающими отраслями, особенно в районах добычи газа и нефти), так как большинство жителей в этом городе составляли мусульмане; представители этнических казахов, которые готовы были в большей степени следовать казахским и мусульманским традициям, чем то население, которое проживает в других регионах. Банк привлекал также VIP-клиентов на обслуживание. В итоге АО «Аль-Хилал Банк» смог только за три года пройти путь от регистрации до начала реальной коммерческой деятельности. В числе основных проблем, которые возникали в деятельности банка, были следующие:

- возникали противоречия между положениями законодательных актов, регулирующих деятельность исламского банкинга, и особенностями текущей ситуации в Казахстане;
- имела место определенная несопоставимость нормативных актов в части определения требований к бухгалтерскому учету и нормативной отчетности исламских финансов;
- неблагоприятно на деятельности банка сказывались различия в налоговых режимах, применяющихся к исламским и традиционным банкам;
- возникали вопросы, связанные с возможностями упрощения процедур оформления сделок с недвижимостью для исламских банков.

По результатам исследования Национального банка Казахстана, проведенного в 2017 г. и посвященного выявлению уровня осведомленности населения о принципах и особенностях исламских финансовых услуг, выяснилось, что 40 процентов опрошенных не видят существенной разницы

между исламскими и традиционными финансовыми продуктами, но заинтересованы в получении более подробной информации. В то же время 39 процентов респондентов заявили, что они ничего не знают и не хотят узнать об этих различиях [61].

Согласно другому исследованию Национального банка Казахстана – по SWOT-анализу исламских финансов, слабые стороны в развитии исламского банкинга связаны с такими факторами, как низкая финансовая грамотность населения, отсутствие достаточной информации о продуктах исламского банкинга для бизнеса и населения в целом, а также нехватка квалифицированных и опытных кадров. Не менее важным является фактор так называемой «исламофобии», когда широко распространяется заблуждение о возможности потенциальных связей банковской отрасли с террористическими организациями и экстремистами.

Однако аналитики рейтингового агентства S&P высоко оценивают перспективы расширения исламского финансирования, а том числе в качестве альтернативы или дополнения традиционных банковских предложений, направленных на удовлетворение финансовых запросов потребителей [76].

В качестве одной из предпосылок появления и развития в Казахстане исламских финансов можно рассматривать создание Астанинского международного финансового центра, в деятельности которого планировалось внедрение специальной нормативно-правовой базы на основе английского общего права и принципов исламского финансирования. Еще одним шагом по пути внедрения исламских финансов является подписание 14 марта 2017 года в рамках Форума Исламских Финансов меморандума, направленного на расширение исламского финансирования в стране.

Другой пример развития исламского банкинга – Кыргызстан, где активно распространяется практика исламского розничного банкинга и исламского микрофинансирования [94]. Кыргызстан стал первым государством в Центральной Азии, которое в 1993 г. присоединилось к ИБР,

в соответствии с политикой тогдашнего президента Аскара Акаева [74]. Однако, несмотря на раннее участие, размер инвестиций исламского финансового института в экономику Кыргызстана был самым незначительным по сравнению с другими странами Центральной Азии и составил до середины 2012 года всего 159 млн долл. США [68]. При этом Кыргызстан стал третьим по инвестициям Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и считается довольно открытой для иностранной помощи страной.

В июле 2006 года президентом Бакиевым был подписан указ «О пилотном проекте по внедрению принципов исламского финансирования в Кыргызской Республике». В соответствии с этим указом Национальный банк Кыргызстана получил право устанавливать правила регулирования деятельности институтов исламского финансирования. На развитие исламского банкинга были направлены также принятое 2 июля 2008 года постановление Правительства Кыргызской Республики № 361 «О распространении в Кыргызской Республике Исламского финансирования», предусматривающее создание «Центра Исламского финансирования и индустрии», а также № 32/2 Положение Национального банка «О реализации исламских принципов финансирования в Кыргызской Республике в рамках Пилотного проекта». Были внесены изменения в соответствующие законы, в частности, в них были введены положения о такафул (страховании согласно исламскому праву) и сукук (ценных бумагах).

Это позволило организациям, работающим в соответствии с исламскими принципами финансирования, открыть филиалы в Бишкеке, а также в Нарынской и Ошской областях. В конце 2013 года такие организации объединились в Ассоциацию развития исламской экономики, финансов и индустрии, которая представляет их интересы в ходе сотрудничества с Национальным Банком Кыргызской Республики, государственными учреждениями и финансовыми организациями международного уровня. Ассоциация создала свой Шариатский совет, открывает учебный центр по

изучению исламских принципов финансирования и работы в соответствии с ними в рамках существующего законодательства.

В том же 2006 году первым пилотным проектом в сфере исламского банкинга стало появление в республике ЗАО «ЭкоИсламикБанк». На его примере можно проследить возможности и проблемы исламского финансирования в Кыргызстане. Банк стал активно развиваться с 2007 года, открывая филиалы во всех крупных городах и увеличивая свое присутствие на банковском рынке страны.

Сегодня ЗАО «ЭкоИсламикБанк» осуществляет не только основные исламские банковские операции, но и проводит деятельность по расширению знаний, касающихся особенностей исламских финансов. Например, банк открыл образовательный центр «Баракат», где осуществляет подготовку своих будущих сотрудников и привлекает новых партнеров [112]. Начиная с 2017 года внедрять новые финансовые инструменты на основе исламских принципов финансирования начали и некоторые другие банки Кыргызстана. Сейчас в республике на таких принципах работают три микрофинансовые организации и три полноценных банка. Удельный вес исламского банкинга в 2018 г. составил в банковском секторе 1,6%, в микрофинансовом – 6% [110].

В июле 2018 года Национальный банк Киргизии совместно с ИБР анонсировал открытие нового исламского банка с капиталом в размере 25 млн долл. США, где Национальный банк и ИБР выступят в качестве акционеров без активного участия в повседневном управлении банком.

По мнению А.М. Каримбекова, более активному внедрению исламского банкинга препятствуют такие факторы, как недостаток квалифицированных кадров (в результате чего обучение персонала приходится осуществлять самим компаниям) и «отсутствие единых стандартов бухгалтерской отчетности и нормативно-правовой базы для исламского банкинга» [102].

Учитывая преобладание мусульманского населения в другой бывшей советской республике – Таджикистане, логичной представляется

возможность развития исламских финансов в этой стране. Кроме того, Таджикистан отличается прочными связями с Ираном, стремится к расширению своих отношений с Пакистаном. В обеих странах принципам исламского финансирования официально отводится центральное место в экономической политике государств. Однако в текущих условиях исламское финансирование в Таджикистане пока развито недостаточно, хотя еще в 1996 г., после обретения независимости, республика присоединилась к Группе Исламского банка развития.

Несмотря на то, что определенные усилия по внедрению инструментов исламского банкинга здесь уже давно предпринимаются, только с 2019 года планировалось начать работу первого банка, деятельность которого предполагает следование принципам исламского финансирования. Такая задержка обусловлена тем, что национальный банк Таджикистана пока только формирует комплекс нормативно-правовых актов, регламентирующих процесс лицензирования исламских кредитных организаций [130].

Особенности этнического состава населения в Азербайджане определили и возможности развития здесь исламского банкинга. По официальным данным 96% населения Азербайджана относят себя к исламской религии, а остальные — это представители христианской религии, иудейской, а также это группы людей, которые не верят ни в какую религию и относят себя к числу неверующих [111]. Однако развитие исламского банкинга здесь пока недостаточно. До 1991 года все банки в Азербайджане являлись филиалами советских госбанков, затем отделились от материнских банков и стали работать как государственные банки национального правительства. С переходом к рыночной экономике капитал таких банков постепенно перешел в частную собственность.

Несмотря на преобладание мусульманского населения и несколько попыток, предпринятых для установления исламских правил заключения банковского договора, коммерческие банки в Азербайджане ведут свою деятельность согласно нормам традиционной банковской системы. В

качестве основной причины такого положения можно считать наличие правовых проблем при создании работающих по принципам исламского финансирования банков. Законом Азербайджанской Республики о банках разрешено выдавать кредиты с взиманием процентных платежей, хотя относительно депозитов допускается отсутствие процентных платежей.

До сих пор нет принятого закона Азербайджанской Республики, касающегося системы исламского банкинга и продуктов, соответствующих правилам этой системы. Надо отметить, что несколько попыток создания банков, работающих в соответствии с правилами исламского банкинга или предлагающих продукты исламского банкинга (KautharBank, NicoilBank и IBAR), было предпринято. Несмотря на то, что в рамках IBAR, крупнейшего ведущего банка Азербайджана с государственным участием, была создана концепция исламского банкинга, прочная основа для внедрения системы исламского банкинга здесь еще не сформирована.

В отчете международного рейтингового агентства Moody's Investors Service отмечается, что лидерами в развитии исламского банкинга в СНГ станут страны Центральной Азии, такие, как Казахстан, Киргизия, Узбекистан и Таджикистан. Этому будут способствовать, в частности, принимаемые правительствами стран меры. Так, правительство Казахстана намерено увеличить долю исламских банковских активов в общем объеме активов банковского сектора с текущих 0,2% до 3% к 2025 году. В Киргизии Национальный банк планирует увеличить эту долю с текущих 1,4% до 5% к 2021 году.

Отмечается, что в большинстве стран СНГ существуют факторы, тормозящие развитие данного направления. Так, покупка и перепродажа активов, которые являются частью многих стандартных сделок исламского финансирования, во многих странах облагаются НДС. Кроме того, в некоторых странах отсутствует требование со стороны государства по страхованию депозитов исламских банков. Все это приводит к более высоким операционным расходам по сравнению с остальными банками [99].

Таким образом, на развитие исламского банкинга в странах постсоветского пространства серьезное влияние оказывают недостаточная проработанность его законодательного обеспечения, наряду с низкой осведомленностью клиентов о специфике и преимуществах исламских банковских продуктов, в том числе, инвестиционной направленности.

2.3 Опыт внедрения элементов исламского банкинга на российском рынке

Возможности развития исламского банкинга в России во многом связаны с различием в моделях рынка банковских продуктов: если европейская модель в основном ориентирована на краткосрочное и среднесрочное финансирование и перепродажу долгов, то в исламской модели, напротив, подчеркивается важность создания и необходимость поддержания долгосрочных партнерских отношений с клиентами или внедрения долгосрочного финансирования инвестиционного характера, что особенно актуально, учитывая потребности российской экономики в инвестициях. На основе интеграции европейской и исламской моделей банковских продуктов в российской банковской системе могут сложиться предпосылки для удовлетворения потребностей экономики не только в краткосрочных, но и в долгосрочных ресурсах. Кроме того, исламские банковские продукты могут использовать те клиенты, которые не готовы пользоваться традиционными банковскими продуктами по религиозным мотивам.

Наконец, присутствие на рынке исламских банковских продуктов и расширение расчетов на этом рынке обеспечат возможности России по привлечению денег с рынков капитала Ближнего Востока, увеличению числа инвесторов, заинтересованных в инвестировании своих средств в проекты на территории Российской Федерации, реализуемых на основе принципов исламского финансирования .

Сегодня в российской банковской системе отсутствуют полноценные исламские банки, однако такая работа на уровне правительства активно ведется. В частности, рассматриваются два возможных варианта внедрения в России исламских финансовых институтов:

- 1) в виде создания специального исламского банка (предложение депутата Госдумы Анатолия Аксакова);
- 2) в форме открытия так называемых «исламских окон» на основе действующих банков в качестве их специальных подразделений, работающих по принципам шариата.

В 2014 г. в Совете Федерации была создана рабочая группа, целью которой было изучение возможностей развития в России исламского финансирования. В рамках проведения Казанского саммита состоялось консультативное совещание представителей российских парламентариев и стран Организации исламского сотрудничества, на котором обсуждались практические вопросы развития в России исламской финансовой модели. Банк России также проявляет заинтересованность в создании основы нормативно-правового регулирования деятельности исламских банков.

До определенного времени внедрение исламских финансов рассматривалось в основном в теоретическом плане. Тем не менее некоторые попытки ввести исламские финансовые услуги в различных регионах страны предпринимались. Но ситуация изменилась в 2014–2015 годах, когда представители российские власти начали проявлять интерес к вопросам регулирования исламского банкинга.

Толчком к этому во многом послужили события, связанные с введением экономических и финансовых санкций, последующим падением цен на нефть, ускорением инфляции, наступлением рецессии и замедлением экономического роста. В этих условиях важным стал поиск новых стратегических партнеров и новых источников финансирования экономического развития, как, прежде всего, в Азии, так и на Ближнем Востоке.

В 2014 году российское правительство и Центральный Банк обратилось к рассмотрению вопросов нормативно-правового регулирования исламских финансов.

Действительно, в России складываются определенные условия для внедрения исламских финансовых продуктов и услуг. Во-первых, число мусульман в стране, по разным данным, достигает величины от 15 до 25 миллионов, что составляет порядка 10% от всего населения России, и что формирует потенциальный спрос на исламские банковские продукты. Во-вторых, растет интерес к исламским экономическим принципам среди мусульман, исследователей и банковских специалистов, подтверждением чего служит тот факт, что с 2009 года существенно выросло количество различных семинаров, конференций и круглых столов, которые проводятся в российских регионах. Например, только в 2015 году были проведены три крупных конференции по исламскому банкингу и финансам. Вопросам исламских финансов и инвестиций также посвящены обсуждения в рамках ежегодного Казанского саммита, являющегося главным международным экономическим саммитом Российской Федерации и стран ОИК. В двух российских университетах реализуются образовательные программы по исламской экономике (в Казане) и исламскому праву (в Москве). Действуют также несколько учебных курсов по этой тематике. То есть, постепенно решается проблема подготовки специалистов для работы в исламских финансовых институтах.

История исламского банкинга в России началась в 1997 году, когда был создан первый исламский банк Бадр-Банк как исламское подразделение «Форте-Банка». В 2000 году эти два банка объединились в одно юридическое лицо: Бадр-Форте Банк. При этом банк не был назван исламским, потому что с правовой точки зрения это был фактически традиционный коммерческий банк, и это отражалось и в его названии – «Международный коммерческий банк». Устав банка устанавливал, что банк может «осуществлять свою деятельность в соответствии с действующим российским законодательством

и нормами международного права, используя исламские экономические банковские технологии, не противоречащие российскому банковскому законодательству». Банком проводились операции главным образом по обслуживанию иностранных банков, не имевших филиалов в российских регионах.

Бадр-Форте Банк являлся первым и единственным российским финансовым институтом, ставшим членом ряда исламских международных организаций и учреждений, включая организации по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, «ААОИФИ»), Генеральный совет исламских банков при ИБР и Ассоциацию национальных учреждений по финансированию развития в странах-членах ИБР. Но в декабре 2006 года у Бадр-Форте Банка была отозвана лицензия по причине нарушения требований Федерального закона «О противодействии легитимизации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». После этого и до настоящего времени попыток создать полноценный исламский банк в России не предпринималось. Однако некоторые финансовые учреждения в российских регионах со значительным числом мусульман пробуют и пытаются оказывать ограниченные исламские финансовые услуги, такие, например, как выпуск беспроцентных кредитных карт, учреждение инвестиционных фондов и т. д. Информация о таких услугах представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Ликвидированные финансовые институты с исламским окрасом и прекращенные исламские финансовые услуги в период 1997-2017 гг. в России

Наименование финансового учреждения и его местонахождение	Срок оказания услуг	Тип финансовых услуг, соответствующих шариату	Причина прекращения деятельности
1	2	3	4
Бадр-Форте Банк	1997-2006	Поддержка внешнеторговых операций, корпоративное финансирование	Отзыв лицензии

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4
АФ Банк (Уфа-Башкортостан)	2010-2014	Беспроцентная дебетовая карта: «Мусульманская карта»	Отзыв лицензии и банкротство финансового учреждения
Финансовая группа БКС (Новосибирск)	2007-2014	Подразделение доверия «Халяль»	Низкий спрос
Банк «Экспресс» и его отдельное отделение (исламское окно) «Мудариб» (Дагестан)	2008-2013	Беспроцентная дебетовая карта «Специальная»	Отзыв лицензии и банкротство финансового учреждения
	2011-2013	Розничное финансирование на основе продукта мурабаха с использованием кредитной карты «Хаят» со сроком погашения от 6 месяцев до 3 лет	
Банк «Эллипс» и его отдельное отделение (исламское окно) «Восток-Капитал» (Нижний Новгород и Уфа)	2011-2014	Розничное и корпоративное финансирование, основанное на мурабаха и иджара	Отзыв лицензии и слияние с другим банком
Исламское окно Татагропромбанка	2016-2017	Розничное, корпоративное финансирование и управление активами на основе продукта мурабаха, финансовый лизинг, финансирование внешнеторговых операций	Отзыв лицензии

Источник: составлено автором на основе материалов [41].

Создание Бадр-Форте Банка не являлось единственной и первой попыткой создания и функционирования на российском банковском рынке исламского банка. Например, летом 1992 года появилась информация о намерении создать Объединенный исламский коммерческий банк, где в число участников вошли бы КамАЗ, ЭлАЗЮ, Западно-Сибирский металлургический комбинат, а также Исламский культурный центр (Москва) и Всероссийский татарский культурно-образовательный центр. Такая инициатива была поддержана на официальном уровне администрацией Кемеровской области. При этом глава администрации – Аман Тулеев получил предложение занять пост президента такого банка.

Создание подобной структуры преследовало цель развития научно-технического потенциала стран СНГ, а также поддержание деловой активности промышленных предприятий посредством использования иностранного капитала из мусульманских государств. К сожалению, банку не удалось начать свою деятельность из-за неправильных приоритетов у участников, а именно они скорее были заинтересованы в прямых инвестициях от арабских нефтедобывающих стран нежели в создании на территории Российской Федерации полноценной инфраструктуры для работы исламского финансового института.

Некоторыми традиционными российскими банками предпринимались попытки установить «исламские окна» или внедрить некоторые беспроцентные услуги без открытия отдельного подразделения. Например, Эллипс Банку удалось обойти юридический запрет на хранение неликвидных активов, за исключением операционных нужд, посредством лизинговых операций (иджара). С этой целью банк размещал автомобильный актив на своем балансе как приобретенный для своих собственных целей. Банк также планировал использовать складской сертификат для осуществления транзакций мурабаха.

В качестве особенностей российской модели исламского банкинга можно выделить следующее.

Во-первых, ограничен выбор правовой формы компании ввиду невозможности обеспечить соответствие исламских банковских продуктов нормам действующего законодательства.

Так, все основные действующие нормы закона «О банках и банковской деятельности», регулирующие кредитную деятельность – наличие платности, срочности и возвратности – противоречат нормам мусульманского банкинга. Кораном запрещено ростовщичество, так как деньги не являются товаром, значит, и взимание процентов как платы за пользование невозможно, как и платность. Срочность не укладывается в рамки потому, что финансирование проектов связано с неопределенностью времени достижения результата –

получение прибыли. Не исключаются убытки, а исламские финансы включают равное несение рисков кредитором и заемщиком, то есть возвратность не гарантируется. При мурабахе банк сам приобретает товар и продает его с наценкой клиенту. При бай муаджале сделка проходит на условиях отсроченной согласованной стоимости. В России ни та, ни другая операция невозможны — банкам запрещено заниматься торговлей. Соответствующий законопроект, разрешающий банкам торговлю, внесен в Госдуму, но пока не рассматривается.

Кроме того, традиционные банки принимают решение на основе действующего законодательства и ставят во главу угла, в первую очередь, прибыльность заемщика и его потенциального проекта. Другими словами традиционные банки могут финансировать определенные виды деятельности исходя из того, что это не запрещено действующим законом. В исламских финансах необходима глубокая проработка самого проекта, включая этическую составляющую проекта, а это требует выделения дополнительных средств, которые в конечном счете являются затратами на андеррайтинг для банка.

Поэтому деятельность в соответствии с принципами исламских финансов чаще всего осуществляют небольшие финансовые компании, на которые не распространяются жесткие требования регулирующих органов. Однако правовой статус таких организаций не обеспечивает существенного поступательного роста финансирования на основе принципов исламских финансов в России (зачастую они выбирают форму доверительного партнерства, чтобы иметь возможность привлекать депозиты на основе финансирования проекта участниками партнерства. Но согласно последним изменениям в Гражданском кодексе РФ, количество участников не должно превышать 20 человек, что существенно ограничивает возможности компании).

Это может быть также форма общества с ограниченной ответственностью, в рамках которой компания может вести свою торговую,

финансовую и лизинговую деятельность, но при этом каждая из этих транзакций будет облагаться налогом. Например, транзакции мурабаха облагаются НДС, тогда как обычные потребительские кредиты освобождены от этого вида налога. Кроме того, в силу отсутствия минимальных требований к капиталу для таких финансовых учреждений, их инвестиционный потенциал фактически ограничен суммами, которые размещены на счетах клиентов. В результате стоимость их финансовых услуг оказывается выше, чем стоимость аналогичных финансовых услуг в традиционных кредитных организациях.

Сегодня в России продолжают действовать ряд исламских финансовых институтов и исламские окна, информация о которых представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Исламские финансовые институты и исламские окна в России

Наименование финансового учреждения и его местонахождение	Юридическая форма	Дата начала деятельности	Исламские финансовые услуги
1	2	3	4
«Юмартфинанс» (Татарстан)	Трастовое товарищество	2009	Инвестиционные вклады и розничное финансирование на основе инструмента мурабаха
МФК «Аш-Шамс Капитал» (Москва)	ООО	2010	Брокерские услуги на основе вакала; управление активами для корпоративных и индивидуальных клиентов на основе мудараба
ТИИК – Татарстанская международная инвестиционная компания (Татарстан)	ПАО	2010	Проектное финансирование проектов на общую сумму не менее 3 млн долларов США на основе инструмента мушарака
Финансовый Дом «Амаль» (Татарстан)	ООО / Потребительский кооператив	2010	Розничное и корпоративное финансирование на основе лизинга, управления активами на основе инструмента мурабаха. Текущие счета, сохранение счетов на основе кард хасан

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4
ЛаРиба-Финанс (Дагестан)	Доверительное партнерство	2011	Инвестиционные вклады, основанные на инструменте мурабаха, корпоративном и розничном финансировании с отсрочкой платежа.
Евразийская лизинговая компания (Татарстан)	ПАО	2012	Услуги лизинга (иджара) для корпоративных клиентов
Финансовый Дом «Масраф»	ООО	2013	Инвестиционные вклады на основе мурабаха, корпоративного и розничного финансирования с отсрочкой платежа

Источник: составлено автором на основе материалов [71].

Во-вторых, особенностью исламского банкинга на российском рынке можно считать опосредованное участие в этом процессе коммерческих банков. Так, финансовый Дом «Амаль» благодаря сотрудничеству с банком «Булгар» может оказывать платежные и кассовые услуги и интернет-банкинг корпоративным клиентам, открывать расчетные и сберегательные счета, а также участвовать в карточном бизнесе. Для этого банк учредил отдельный филиал «Амаль» с отдельным счетом и балансом.

Еще одним примером является открытие в Уфе офиса Эллипс банка в 2011 году, который проработал до 2014 года в формате филиала банка с названием «Восток-Капитал», с отдельным корсчетом и отдельными корсчетами для операций с пластиковыми картами (Visa, Mastercard и другими). «Восток-Капитал» предлагал финансовые услуги физическим и юридическим лицам в соответствии с нормами шариата. Основным и очень востребованным продуктом была аренда с правом выкупа («иджара»), которая по экономическому содержанию близка к лизингу, но имеет свои особенности. В «Восток-Капитал» обращалось много людей из соседних регионов, причем среди них были не только мусульмане.

Однако у Эллипс банка на тот момент был только один активный исламский продукт, не проводилось пассивных операций, но на текущие

счета средства размещались. У Эллипс банка были филиалы в Центральном, Сибирском округах, где, как обычно, деньги привлекались на срочные вклады, в то время как в филиале исламского типа денег на текущих счетах было существенно больше, чем в остальных филиалах на срочных процентных счетах. Однако в 2014 году у банка была отозвана лицензия.

В-третьих, некоторые сервисы на основе исламских принципов начинают предлагать и отдельные коммерческие банки, которые ищут возможность в условиях действующего законодательства удовлетворить потенциальный спрос на продукты и услуги, соответствующие принципам шариата. Например, крупнейший банк в Республике Татарстан АК «Барс» представил в 2019 году пилотный исламский ипотечный продукт.

Еще в 2015 году глава Сбербанка Герман Греф выступил за развитие направления исламского банкинга в РФ. Как он отметил, с текущими проблемами по привлечению средств Россией на международных рынках из-за западных санкций это направление является крайне важным.

Заместитель председателя правления банка Олег Ганеев, выступая на круглом столе в рамках Российского исламского экономического форума в конце 2019 г. в Уфе, сказал, что финансовый конгломерат видит «очень большой потенциал» в развитии исламского банкинга. В рамках первого шага для развития этого направления в российских регионах с преобладающей долей населения, исповедующего религию ислам, будут предложены «специальные финансовые инструменты» [122].

Речь идет о Татарстане, Башкортостане, республиках Северного Кавказа, а также о Москве и Санкт-Петербурге. Физические и юридические лица в этих субъектах смогут воспользоваться специальными банковскими продуктами, в том числе инструментами торгового финансирования, лизинговых операций и доверительного управления. Дополнительно в 2020 г. Сбербанк в рамках развития исламского банкинга осуществляет «пилотные» программы, где целевой аудиторией являются физические лица.

Второе направление – это привлечение дополнительных прямых инвестиций в экономику России. Из этого вытекает третье направление – потенциальное открытие филиала Сбербанка в наиболее перспективной стране Персидского залива.

В рамках четвертого направления банк планирует находить и увеличивать клиентскую базу, стимулировать спрос на халяльные продукты российских производителей, в первую очередь, сельхозпроизводителей.

По словам Олега Ганеева, на сегодняшний день ключевое ограничение для развития исламского финансирования в России исходит из законодательной базы, запрещающей банкам участвовать в торговой деятельности, накладывающий дополнительные налоги на торговые транзакции, включая НДС.

Сбербанк РФ активно инвестирует в направление исламского банкинга и его портфель составляет 16 млрд рублей. Ожидается, что по итогу результатов 2019 года данный портфель может вырасти еще на 4-5 млрд рублей. Речь идет о сделках прямого финансирования, сделках по поставкам зерна в страны Ближнего Востока, документарных сделках в интересах российских производителей металлопродукции совместно с Исламским банком развития в Туркмении.

Сбербанк уже заключил ряд сделок с корпоративными клиентами в соответствии с принципами исламского банкинга и в 2019 году запустил цифровой платежный сервис для мусульманского сообщества.

Тем не менее, пока единственной структурой в банковской сфере, которая в полной мере следовала правилам исламского банкинга был Бадр-Форте Банк (его российское название «Международный коммерческий банк»). В 2006 году, на момент отзыва у него лицензии, активы банка достигали 703,4 млн рублей при размере собственных средств в 517,1 млн рублей. Основная деятельность (77% операций) банка заключалась в предоставлении кредитов небанковскому сектору, и обязательствами также выступали средства небанковского сектора в форме депозитных и

сберегательных счетов. При этом в названии банка отсутствовало какое-либо упоминание о его исламском окрасе, хотя в уставе содержался тезис, что он имеет право работать в соответствии с российским и международным законодательством, используя исламские принципы финансирования, не противоречащие российскому законодательству. Бадр-Форте Банк имел членство Генерального совета исламских банков при ИБР, и его деятельность признавалась как соответствующей требованиям шариата среди исламских банков в мире.

Важно отметить, что Бадр-Форте Банк смог структурировать свои продукты таким образом, чтобы соответствовать нормам российского законодательства и при этом не нарушать принципов исламского финансирования. Как отметил председатель совета директоров банка А. Джабиев, сотрудники ЦБ РФ проявляли большое терпение и старались понять смысл и логику утверждения о том, что в краткосрочных планах банка отказ от каких-либо операций на основе ссудного процента. После того как руководители Бадр-Форте Банка смогли объяснить свои планы языком экономических терминов, представители регулятора разрешили в правилах банка отразить, что он будет работать в соответствии с исламскими принципами финансирования, исключая какие-либо противоречия российскому законодательству. Таким образом, это можно считать первым достижением в Российской Федерации в направлении развития исламских принципов финансирования. В результате менеджмент Бадр-Форте Банка структурировал многие российские правовые инструменты, обеспечив их соответствие шариату, то есть предложил смешанные финансовые инструменты своим клиентам. ЦБ РФ и шариатский совет Бадр-Форте Банка признали их как соответствующим российским законам, так и нормам шариата.

В работе А. Журавлева описываются некоторые механизмы, которые банк применял, чтобы сделать свои операции исламскими. В частности, для преодоления недопустимых элементов в шариате использовались различные

законопроекты. Клиент выставляет счет на оплату сумма по которому равна стоимости реализации проекта или объему инвестиций исламского банка; полученные таким образом деньги могут быть использованы для финансирования инвестиционных проектов клиента. Банк оплачивает счет, который считается как покупка векселя и который регистрируется как РЕПО, согласно которому клиент должен выкупить вексель на основе согласованных условий по размеру премии и сроку выкупа. Исключается фиксация цены выкупа; она определяется рыночными котировками в момент фактического подписания договора на рынке товаров и услуг, финансируемых таким образом и производимых клиентом, а также фактическим уровнем совокупной прибыли по проекту, куда были проинвестированы деньги банка [14].

То есть банк не нарушал российское законодательство при работе с ценными бумагами (векселями). В то же время он соблюдал нормы исламских законов, поскольку в целом теологи не считают такие сделки недопустимыми. Для получения долгосрочных средств банк привлекал средства только на расчетные и текущие счета, по которым законодательство не обязывает выплачивать проценты и гарантировать их сохранность (как это предусмотрено по отношению к депозитам, определенная сумма которых к тому же гарантирована системой страхования вкладов). Заключаемый с клиентами стандартный договор отличался от типичного договора вклада в традиционных банках незначительными деталями в разделе «Финансовые условия», согласно которым клиент мог выбрать один из трех видов счета: сберегательный, инвестиционный и расчетный счет. Также была опция, согласно которой банк начислял и выплачивал вознаграждение за использование остатков на счетах. Размер дохода клиента в данном случае определялся на основе фактической прибыли банка за расчетный период.

Из-за отсутствия у Бадр-Форте банка большего количества филиалов он не смог добиться широкой популярности среди мусульман. В свою очередь была попытка восполнить отсутствие отделений и филиалов путем

использования интернет-банкинга и GSM-банкинга, но можно сделать вывод, что в тот момент рынок не был готов к таким технологиям и такой операционной модели.

Таким образом, основные операции банка были связаны с внешней торговлей (конверсионные операции, трансграничные переводы и операции с документами – аккредитивами, всевозможными гарантиями, включая тендеры), а не работа напрямую с физическими лицами (кроме трансграничных операций), которые могли бы составить постоянную базу клиентов в России.

Банку не удалось широкомасштабно развить направления работы с физическими лицами в связи с отзывом у него лицензии, но определенный положительный опыт имплементации исламских продуктов в банковскую практику, регулируемую действующим законодательством, был получен.

Наконец, одной из тенденций последних лет стала активизация деятельности по продвижению принципов исламского финансирования в России. Так, при Банке России создана группа по партнерскому банкингу, которая уже работает в течение нескольких лет, хотя специфических нормативных актов об исламском банкинге пока не разработано.

Было принято решение обсуждать проблемы развития партнерского банкинга (исламского банкинга) на регулярной основе в рамках Евразийского совета центральных (национальных) банков, подкомитетов по межбанковскому и инвестиционному сотрудничеству между Россией, Казахстаном, а также Евразийской группой по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма [119].

Определенное положительное влияние оказывает деятельность информационного портала посвященного услугам Исламских Банков (<https://islamicbanks.ru/>), где в формате повышения финансовой грамотности освещаются основные вопросы, связанные с исламским банкингом.

В рамках Международного экономического саммита «Россия – Исламский мир: KazanSummit» на ежегодной основе обсуждаются вопросы развития исламского финансирования в России.

Определенный интерес к исламским финансам стали проявлять и некоторые российские регионы, с целью привлечения инвестиций с их помощью. Например, Татарстан в 2007 г. подписал Меморандумы о взаимопонимании с ИБР, в 2008 году начал проводить различные конференции и круглые столы по вопросам исламского банкинга, финансов, страхования и инвестиций. В регионе действуют три компании, предоставляющие розничные и корпоративные финансовые услуги, соответствующие шариату, и две компании, специализирующиеся на корпоративных финансовых услугах, созданные при поддержке правительства Республики Татарстан и международных исламских инвестиционных институтов. Следует отметить, что все эти действия были выполнены без каких-либо изменений в федеральном законодательстве об институционализации исламских финансов в России.

Вместе с тем, по мнению экспертов, осуществление шариатского контроля в организациях, которые позиционируют свои услуги в качестве исламских, далеко не всегда эффективно. Нередко шариатские советы создаются лишь с декларативными целями и включают в свой состав людей, не обладающих должными знаниями и пониманием особенностей исламских экономических отношений. Зачастую в них ни один из членов не имеет высшего шариатского образования, отсутствуют специалисты по фикху современных имущественных отношений.

Ещё более непростым вопросом является организация работы внутреннего шариатского аудита в финансовых институтах, предлагающие исламские финансовые продукты. Даже если менеджмент исламского банка имеет искренние намерения в отношении создания и налаживания эффективной работы шариатского совета, реализация этой идеи зачастую имеет ряд недостатков из-за обоснованных причин, а именно: дефицит

высококвалифицированных специалистов, имеющие необходимые знания и компетенции, малый размер исламских финансовых компаний, не позволяющих покрывать необходимые расходы на осуществление внутреннего шариатского аудита. Только при условии, что кадровый состав исламской финансовой компании подобран должным образом и сами сотрудники соответствуют корпоративным принципам исламского финансового учреждения можно нивелировать проблему функционирования отдела шариатского аудита. Краткий перечень корпоративных принципов исламского финансового института приведен в приложении Г.

Однако наблюдается практика когда вместо создания внутреннего постоянного подразделения исламский финансовый институт привлекает внешнего авторитетного эксперта для получения положительного шариатского заключения и ограничивается на этом. Соответственно, остается непрозрачным кто фактически отвечает и несет ответственность внутри исламского финансового института за имплементацию требований, сформулированных в шариатском заключении, а также какую должность занимают и какие компетенции и сфера ответственности у сотрудников, принимающие как операционные, так и стратегические решения. Тем не менее, в большинстве случаев наличие только шариатского заключения предоставляет некий кредит доверия у клиентов исламского финансового института относительно дозволенности предлагаемых финансовых инструментов и соответствии деятельности компании нормам ислама в целом.

Дальнейшее развитие исламского банкинга во многом зависит от возможности адаптации законодательства к принципам исламских финансов, а также оценки перспектив внедрения практического опыта организаций, предоставляющих банковские услуги на этих принципах.

Таким образом, основными тенденциями развития исламского банкинга на российском банковском рынке стали:

- ограниченный выбор правовой формы компаний, связанный с невозможностью обеспечить соответствие исламских банковских продуктов нормам действующего законодательства;
- совместное участие традиционных и исламских коммерческих банков в реализации некоторых сервисов на основе исламских принципов;
- внедрение в некоторых традиционных банках ряда продуктов (хотя и ограниченного ассортимента), соответствующих принципам шариата;
- активизация деятельности по продвижению принципов исламского финансирования в России.

Эти особенности необходимо учитывать для дальнейшего развития исламского банкинга в России. При этом следует принимать во внимание предпосылки и ограничения внедрения исламских инвестиционных продуктов, с учетом которых можно предложить основные направления их имплементации в российскую банковскую практику.

Выводы по главе 2

Анализ практики имплементации принципов исламского банкинга на национальных и международных рынках позволил выявить следующие особенности этого процесса.

- 1) Формирование трех моделей реализации исламского банкинга;
- 2) Наличие законодательных ограничений.

Развитию исламского банкинга в большинстве стран препятствуют законодательные барьеры, ограничивающие возможности внедрения основополагающих принципов исламских финансов. При этом имеет место активизация деятельности регулятора по внесению соответствующих изменений в законодательную базу.

- 3) Модификация традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга.

В ряде стран накоплен опыт модификации традиционных банковских продуктов для обеспечения их соответствия требованиям шариата без нарушения норм действующего законодательства.

4) Ограниченное использование исламских инвестиционных банковских продуктов в России.

В российской практике в основном используются продукты, обеспечивающие привлечение средств по исламским принципам. Размещение средств с инвестиционными целями только формируется.

Глава 3

Направления имплементации исламских инвестиционных продуктов в российскую банковскую практику

3.1 Гибридные инвестиционные продукты как способ имплементации исламских банковских продуктов в российских банках

В ряде работ как зарубежных, так и российских исследователей рассматриваются основные проблемы, связанные с целесообразностью и возможностью внедрения исламского банкинга в целом и исламских инвестиционных банковских продуктов, в частности, в практику традиционных банков. Так, в число основных проблем включаются целый комплекс барьеров стратегического и нестратегического характера, отраженных на рисунке 6, некоторые из которых были рассмотрены ранее.



Источник: [30].

Рисунок 6 – Основные барьеры внедрения исламского банкинга

Признание данных проблем приводит к поиску путей и способов реализации положительных свойств исламского банкинга. Представим ряд ключевых факторов, которые могли бы способствовать успешной имплементации исламского банкинга и исламских инвестиционных продуктов:

- возможность диверсификации источников капитала для развития экономики на основе расширения состава участников банковского рынка;
- наличие спроса на продукты исламского банкинга в связи с особенностью структуры населения России по национальному составу;
- необходимость усиления инвестиционной направленности кредитования в российской экономике;
- возможность использования практического опыта трансформации традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга.

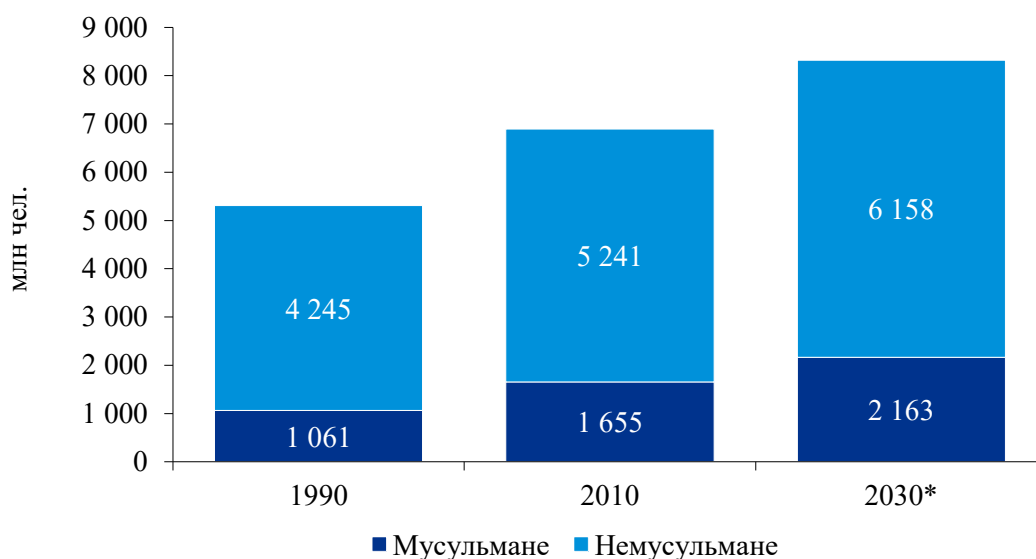
Рассмотрим эти факторы подробнее.

Во-первых, развитие исламского банкинга становится общепризнанной тенденцией, учитывая, в частности, тот факт, что в условиях глобального финансового кризиса 2008 года именно исламские финансовые институты оказались более устойчивыми. Не случайно по оценкам Международного валютного фонда объем активов исламских финансовых институтов к концу 2016 г. составил 1,5 трлн долл. США (для сравнения: в конце 1990-х гг. он оценивался на уровне 100 млрд долл. США). Доля исламских банков в 14 странах Ближнего Востока и Азии с мусульманским населением превысила 15% от совокупного объема банковского рынка [29]. Наблюдается формирование исламского банкинга и в ряде немусульманских государств, например, в странах Западной Европы и Китае их насчитывается уже больше 70 финансовых институтов.

Привлекательность исламских финансов во многом объясняется необходимостью диверсифицировать рынки капитала, что становится

особенно важным для российской экономики, функционирующей в последние годы в условиях действия экономических санкций.

Во-вторых, в стране складывается достаточно широкий слой мусульманского населения (хотя желание пользоваться исламскими банковскими услугами не обязательно связано с принадлежностью к последователям религии ислам). Так, в мире прогнозируется рост численности мусульманского населения, что видно на рисунке 7.



Примечание – 2030 г. отражает прогнозные данные.

Источник: составлено автором по материалам [80].

Рисунок 7 – Динамика численности населения по религиозному составу, млн чел.

На таблице 8 представлена оценка Pew Research, согласно которой к 2030 году по-прежнему самая большая численность мусульманского населения среди европейских стран будет в России. При этом, учитывая сложившиеся демографические тенденции, предполагается, что количество мусульман в стране увеличится с 16,4 миллиона в 2010 г. до 18,6 миллиона к 2030 г.

Таблица 8 – Мусульманское население в странах СНГ в 2010 и 2030 гг.

Страна	Количество мусульман в 2010 г., чел.	Удельный вес мусульман в 2010 г., %	Количество мусульман в 2030 г., чел.	Удельный вес мусульман в 2030 г., %
1	2	3	4	5
Азербайджан	8 795 000	98,4	10 162 000	98,4
Казахстан	8 887 000	56,4	9 728 000	56,4

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
Кыргызстан	4 927 000	88,8	6 140 000	93,8
Россия	16 379 000	11,7	18 556 000	14,4
Таджикистан	7 006 000	99,0	9 525 000	99,0
Туркменистан	4 830 000	93,3	5 855 000	93,3

Источник: составлено автором на основе материалов [114].

В России исторически сложились регионы, где население исповедующее религию ислам, доминирует. Это в первую очередь республики Волго-Уральского региона и Северного Кавказа, хотя и в других российских субъектах, в том числе, и в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург, численность мусульманского населения постепенно растет. В свою очередь, преобладание этнических мусульман имеет место в семи республиках (Башкортостане и Татарстане в Приволжско-Уральском регионе, Чечне, Ингушетии, Дагестане, Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии на Северном Кавказе).

При относительно невысокой доле мусульманского населения в общей его численности (11,7% по состоянию на 2010 г.), его значительная концентрация в 7 субъектах России может обеспечить первоначальный спрос на банковские продукты исламского происхождения и дальнейшее, поступательное увеличение пользователей финансовых услуг с исламским окрасом. В условиях однородного ценообразования (между традиционными и исламскими банковскими продуктами) может проявиться стремление мусульман не только удовлетворить свои потребности в банковских продуктах и услугах, но и одновременно обеспечить выполнение ими своих религиозных обязанностей.

В-третьих, необходимость расширения инвестиционной активности субъектов хозяйствования в экономике России становится общепризнанной. В свою очередь, рост размера инвестиций в экономику благодаря увеличению видов инвестиционных банковских продуктов, должен решить задачу по повышению производительности труда. Таким образом, в рамках

национальных проектов предусмотрено, что к 2024 году производительность труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей (БНО) должна расти не менее чем на 5% в год. В таблице 9 отразим индексы производительности труда по годам, а также в разрезе определенных отраслей экономики.

Таблица 9 – Индексы производительности труда по годам

В процентах

Год	В целом по экономике РФ	Строительство	Добыча полезных ископаемых	Оптовая и розничная торговля
2017	-	98,8	100,4	101,5
2016	99,7	99,9	100,3	94,4
2015	98,1	100,8	98,3	93,4
2014	100,7	98,4	102,8	98,7
2013	102,2	98,2	100,8	99,6
2012	103,3	101,4	100,3	102,1
2011	103,8	105,2	102,7	101,9
2010	103,2	99,6	104,3	103,6
2009	95,9	94,4	108,5	99,0
2008	104,8	109,1	100,9	108,1
2007	107,5	112,8	103,1	104,8

Источник: составлено автором на основе материалов [118].

Вместе с тем, в соответствии с результатами исследования Центрального банка России были выявлены причины внутри- и межотраслевой дифференциации производительности, а также факторов влияющих на рост в промышленном секторе. Для целей анализа были определены промышленные предприятия на основе которой проводятся регулярные конъюнктурные исследования. Методом исследования являлся анкетирование по электронным адресам участников исследования с последующим электронным сбором информации. Генеральная совокупность составила 481 промышленных предприятий. Респондентами в исследовании являлись представители высшего менеджмента, определяющие

стратегическое развития, а также принимающие операционные решения предприятий. «Среди главных факторов, которые тормозили рост производительности труда, предприятия выделили недостаток собственных средств для инвестиций, ограниченные рынки сбыта, устаревание фондов, низкий уровень квалификации работников и отсутствие доступа к новым технологиям» [103].

Однако, очевидно, что одним из важнейших направлений повышения эффективности и производительности труда выступает обеспечение развития его технологической основы, обновления производственной базы и внедрения инноваций. Для реализации этих целей необходимы значительные средства, источником которых являются, прежде всего, средства, привлеченные коммерческими банками. Однако, несмотря на быстрый рост активов банковского сектора (превышающий темпы роста промышленного производства) и увеличение доли банковских активов в валовом внутреннем продукте, это не оказывает существенного влияния на темпы роста промышленного производства, что подтверждают, в частности, расчеты корреляционной связи между этими показателями, представленные в таблице 10.

Таблица 10 – Оценка влияния темпов роста активов банковского сектора на рост промышленного производства

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Активы банковского сектора, млрд руб.	49 510	57 423	77 653	83 000	80 063	85 192	94 084
Темп роста, %	118,9	116,0	135,2	106,9	96,5	106,4	110,4
Темпы роста промышленного производства, %	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1	102,1	101,1
Примечания							
1 Коэффициент корреляции между ростом активов банковского сектора и ростом промышленного производства составил 0,296637719							
2 Активы банковского сектора на 01.01.2012 составили 41 628 млрд руб. (69,7% к ВВП)							

Источник: составлено автором на основе материалов [128].

Хотя в 2018 г. и наметился рост объемов кредитования нефинансовых организаций, это практически не оказало существенного влияния на

соответствующий рост реального сектора, что, в частности, было связано с незначительной долей кредитования российскими коммерческими банками таких промышленных отраслей, как производство машин и оборудования [57].

Очевидно, что наличие в исламском банкинге продуктов инвестиционной направленности, при существенной заинтересованности банка в обеспечении прибыльности кредитуемого им предприятия, может способствовать более эффективному использованию финансовых ресурсов для обеспечения экономического роста в России.

При этом важным становится качество этого роста, которое во многом определяется направленностью кредитно-финансовой поддержки хозяйствующих субъектов. Для исламского банкинга и инвестиционного кредитования характерны ограничения, направленные на продвижение, прежде всего, этических принципов кредитования, устойчивого развития, повышения ответственности банка. Это подтверждает, например, опыт Таджикистана, где для развития исламского банкинга была создана соответствующая правовая основа [55].

К основным направлениям привлечения капитала на основе исламских принципов финансирования в Таджикистане относятся главным образом проекты, связанные с реализацией важнейших социально-экономических задач, предусматривающих не столько получение прибыли от реализации проекта, сколько повышение уровня благосостояния всего населения. Так, Исламским банком развития совместно с Правительством республики осуществляется реализация таких проектов, как: «Реабилитация энергетического сектора» [125], строительство малых ГЭС для обеспечения электроэнергией сельских районов Таджикистана [124], строительство автодороги Шагон – Зигар [126], орошение Дангаринской долины [127].

Наконец, как показал анализ, проведенный по второй главе исследования, некоторые продукты исламского банкинга удастся использовать без нарушения основополагающих принципов исламских

финансов. В частности, привлечение средств на расчетные и текущие счета и их использование с целью обеспечения прибыли кредитуемого объекта как источника доходов по этим счетам, стало одной из таких форм. Среди новых услуг исламского банкинга стали также предложения по открытию банковских платежных карт, на рынок которых исламские банки начали выходить с начала 1990-х годов [52].

Одним из первых этот банковский продукт стал предоставлять Оманский банк «Ahlibank», который выпускал дебетовые платежные карты в соответствии с шариатом для своих клиентов. Использование таких карт предоставляло клиентам возможность снятия наличных денег по всему миру и оплаты потребительских товаров в любых торговых точках, где платежные карты банков принимаются как средства платежа. В информационных материалах банка специально указывалось, что дебетовая карта соответствует требованиям шариата, то есть исключает использование для действий (сделок или операций), содержание которых противоречит шариату. Еще одна особенность – отсутствие начисления процентов на остатки по карточному счету (риба), а также комиссионной маржи или каких-либо иных процентов за обслуживание.

Надо отметить, что и некоторые традиционные коммерческие банки стали предлагать подобные услуги. Так, Московский индустриальный банк также эмитировал платежные карты, предназначенные специально для мусульман. Выделим виды этих карт:

- карта для ежедневных операций;
- накопительная карта паломника;
- премиальная карта паломника.

Карта является дебетовой и имеет функцию бесконтактной оплаты Raupass. Интересно, что данные платежные карты дают возможность клиенту участвовать в финансировании благотворительных проектов, так как банком предусмотрено ежемесячное перечисление денежных средств на

благотворительные цели в размере 0,5-0,75 % от оплаты покупок, которые совершены с помощью карт Московского индустриального банка.

Выпуск премиальной «Карты паломника» связан с использованием ее во время хаджа (паломничества) в Медину и Мекку. В качестве своеобразного бонуса при приобретении такой карты предлагается получение сим-карты для мобильной связи с выгодным тарифом для оплаты звонков из Королевства Саудовская Аравия и получения наличных денег с минимальными комиссионными.

В свою очередь, карта паломника «Накопительная» предназначена для накопления средств клиентами, желающие совершить обязательное паломничество – хадж. Согласно условиям по этой карте не предусмотрены расходные транзакции до начала хаджа и необходимости оплаты услуг для его совершения.

На все эти платежные карты не начисляются проценты, которые запрещены канонами ислама. В свою очередь, средства, привлеченные на эти карты, не могут направляться на финансирование деятельности, которая также запрещена шариатом. Они не используются также для проведения рискованных операций. Поскольку условия карты соответствуют исламским финансовым стандартам, они, как отмечено на сайте банка, одобрены председателем Совета муфтиев России.

В качестве специфических особенностей исламских платежных карт по сравнению с их традиционными аналогами выделяют:

- отсутствие начисления вознаграждения на остатки денежных средств (дивиденды);
- запрет на осуществление транзакций в заведениях, деятельность которых противоречит шариату;
- банк-эмитент не использует денежные средства клиентов в своей деятельности;
- карты являются мультивалютными;
- отсутствует комиссия за пополнение счета и снятие денег [52].

В конце 1990-х гг. в некоторых странах появилась также кредитная карта в соответствии с исламскими принципами. В частности, малазийским банком Arab Malaysian Bank Berhad была выпущена исламская кредитная карта ат-таслиф, а банком Shamal Bank Бахрейна также был начат выпуск для своих клиентов карты ар-руббан. Обе карты функционируют на платформе платежной системы «Мастер Кард» (Mastercard) и выпускаются в двух видах: Classic и Gold.

Предварительно до выпуска физической карты открывается специальный счет для клиента с установлением по нему определенного лимита денежных средств, на который перечисляются все проводимые клиентом операции в рамках предоставленного лимита. Допускается погашение кредита в течение 12 месяцев равными долями. Но в случае решения клиента обналичить средства с карты, ему придется полностью погасить кредит. Штрафные санкции за просрочку платежа не предусматриваются: если задолженность не погашается клиентом в срок, банк обладает правом получить часть от зарезервированной суммы от специального (маргинального) счета клиента (спецсчет, который открывается банком на имя клиента, депонирующего на этот счёт определенную резервную сумму без права распоряжения ею и расходования ее на свои цели). За счет снятия с этого счета необходимой для погашения просрочки платежа суммы банк компенсирует свои потери, покрывая отрицательное сальдо по основному счету.

Размер комиссии за кредит невысокий в сравнении с суммой процентов по традиционной кредитной карте. Вместе с тем, несмотря на одобрение шариатского совета банка, определенные вопросы возникают в связи с тем, что в соответствии с шариатом под запретом находится любой ссудный процент (если даже его назвать комиссией), а не только тот, который характеризуется высоким размером. Возможным вариантом использования такого продукта могло бы стать его предоставление через специальные «исламские окна», которые сегодня имеют такие крупные

транснациональные банки, как Barclays, Bank of America, BNP Paribas, Citibank, HSBS, JP Morgan Chase и другие.

Еще одним примером трансформации исламских банковских продуктов можно считать попытку реализации Бинбанком сделки долевого финансирования Мурабаха. Схема сделки предполагала покупку исламским банком на бирже от имени Бинбанка недргоценных металлов за цену X и продажи их Бинбанку по цене $X+$ с отсрочкой платежа. Одновременно с этим Бинбанк продавал эти металлы на бирже обратно по рыночной цене X . Таким образом, превышение «+» составляло маржу исламского банка, отсрочка на год являлась сроком, на который предоставлялось финансирование. Однако при этом могли бы возникнуть сложности с налогообложением, связанные с покупкой российским банком металлов на иностранной бирже.

Таким образом, учитывая действующие пока законодательные ограничения на использование исламских банковских продуктов, на переходном этапе целесообразно разработать гибридные продукты с использованием специфических условий их предоставления. В частности, таким гибридным продуктом может стать ипотека на покупку коммерческой недвижимости субъектами малого бизнеса или как объекта инвестиционной деятельности физического лица.

Гибридный характер продукта выражается в следующем:

– с одной стороны, порядок предоставления ипотечного кредита, анализ и оценка кредитоспособности клиента аналогичны процедурам, применяемым при выдаче подобного кредита в традиционном банке (естественно, с учетом возможности индивидуального подхода к тому или иному заемщику);

– с другой стороны, порядок получения дохода от предоставления ипотечного кредита опирается на принципы и формы предоставления исламских банковских продуктов и предполагает отличные условия и порядок расчетов с заемщиков, распространенные в традиционном банке.

Действующие в России банковские модели были скопированы с западной практики после распада СССР. Модель, которая основана на финансировании покупки или строительства недвижимости, но при этом не разделяя рисков с заемщиком по владению, пользованию объекта инвестиций, не имеет права на существование с точки зрения этики, так как коммерческий банк занимает заведомо выигрышную позицию в сделке

Альтернативный подход к ипотечному кредитованию и отношениям, возникающим в процессе финансирования покупки или строительства объекта недвижимости, отражен в исламских принципах финансирования. Мусульманские экономисты предложили инвестиционные продукты, на основе Корана и сунны Пророка Мухаммада, которые не противоречат требованиям Шариата о запрете на ростовщичество и получение дохода от ссудного процента. В частности, мурабаха и механизм убывающей мушараки способствует более справедливому распределению рисков и экономических благ между кредитором и заемщиком.

Примечание – Сунна представляет собой мусульманское священное предание, излагающее примеры жизни исламского пророка Мухаммада как образец и руководство для всей мусульманской общины (уммы) и каждого мусульманина.

Выделим особенности исламского финансового продукта мурабаха применительно к условиям ипотечного кредитования. Мурабаха – представляет собой договор купли-продажи по согласованной цене, где банк приобретает объект недвижимости за свой счет, но от лица покупателя и в последующем перепродает его своему клиенту в рассрочку с определенной маржой. Таким образом, банк, являясь посредником в сделке, получает свою определенную фиксированную комиссию, как это делали бы любые другие экономические агенты. Договор мурабаха не предполагает какие-либо штрафы, пени и иные платежи за просрочку, что исключает риск ущерба экономических интересов обеих сторон сделки, так как прибыль банка

фиксирована, как и затраты покупателя, которые также не могут превышать ранее оговоренных значений.

Вторым исламским инвестиционным продуктом для покупки недвижимости является убывающая мушарака. Данный инструмент предполагает, что кредитор и заемщик совместно участвуют в собственности, согласно предмету займа, которое в данном кейсе является нежилое помещение, приобретаемое с целью использования его в предпринимательских целях, или жилое помещение, как объект инвестиций клиента.

Формируется определенный план-график по выкупу доли банка в совместной собственности. Таким образом, будет происходить увеличение доли заемщиками и уменьшение владения имуществом банком и в какой-то момент право собственности на имущество полностью перейдет к Клиенту. При этом, за пользование долей недвижимости, которая принадлежит банку, заемщик обязан платить заранее согласованную сумму, которая по своему содержанию будет являться прибылью банка. Потенциально, ежемесячная арендная плата, которая сформировалась на рынке недвижимости, где также находится предмет ипотеки может являться суммой ежемесячного платежа причитающего банку. Таким образом, ежемесячная сумма платежа по гибриднему договору ипотеки будет состоять из суммы выкупа доли недвижимости у банка и из суммы арендной платы, причитающей банку.

Для наглядности детально рассмотрим реализацию данного механизма на конкретном примере.

Так, стоимость 1 квадратного метра в Москве за пределами МКАД в марте 2019 года по данным Группы компаний «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» составляла 130 000 рублей, а цена аренды за февраль 2019 года на конечных станциях метро колебалась от 700 до 1 000 рублей за 1 кв. метр. Предположим, что было куплено помещение площадью 75 кв. метр. Размер первоначального взноса был принят равным минимальной сумме согласно требованиям в большинстве

банков, а именно 15%. Заемщик планирует погасить задолженность и выкупить объект недвижимости через 10 лет. Для целей анализа, было принято допущение, что ставка арендной платы будет консервативно расти на темп инфляции в России. Также предполагается, что размер арендной платы за 1 квадратный метр равняется 850 рублей или 63 750 рублей за месяц пользования объектом недвижимости. Представим график платежей по убывающей мушараке в таблице 11.

Таблица 11 – График выкупа квартиры согласно модели убывающей мушараки

В рублях

Месяц	Ставка арендной платы	Доля арендной платы		Выкуп Клиентом доли	Доля Клиента в квартире	Доля Клиента, %	Доля Банка в квартире	Доля Банка, %	Ежемесячный платеж
		Клиент	Банк						
0	-	-	-	-	1462500	15,0	8287500	85,0	-
1	63750	9563	54188	69063	1531563	15,7	8218438	84,3	123250
2	63750	10014	53736	69063	1600625	16,4	8149375	83,6	122798
3	63750	10466	53284	69063	1669688	17,1	8080313	82,9	122347
4	63750	10917	52833	69063	1738750	17,8	8011250	82,2	121895
5	63750	11369	52381	69063	1807813	18,5	7942188	81,5	121444
6	63750	11820	51930	69063	1876875	19,3	7873125	80,8	120992
7	63750	12272	51478	69063	1945938	20,0	7804063	80,0	120541
8	63750	12723	51027	69063	2015000	20,7	7735000	79,3	120089
9	63750	13175	50575	69063	2084063	21,4	7665938	78,6	119638
10	63750	13627	50123	69063	2153125	22,1	7596875	77,9	119186
11	63750	14078	49672	69063	2222188	22,8	7527813	77,2	118734
12	63750	14530	49220	69063	2291250	23,5	7458750	76,5	118283
13	66300	15581	50720	69063	2360313	24,2	7389688	75,8	119782
***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
118	90736	88808	1928	69063	9611875	98,6	138125	1,4	70991
119	90736	89451	1285	69063	9680938	99,3	69063	0,7	70348
120	90736	90093	643	69063	9750000	100,0	0	0,0	69705
Итого платежи		5500616	3684055	-	9750000	-	0	-	11971555

Источник: составлено автором.

Согласно модели убывающей мушараки размер вознаграждения банка за счет предоставления займа равняется 3 684 055 рублей. При этом ставка

ежемесячного платежа определялась на основе рыночных показателей, таких как ежемесячная арендная плата и ежегодный темп роста ставки аренды.

При этом любой результат имеет смысл только при проведении сравнительного анализа. Поэтому рассчитаем доходность традиционного банка, предоставляющий кредитные средства под фиксированную процентную ставку в год.

Согласно ЦБ РФ по состоянию на 01.03.2019 года средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам составила 10,15%. Представим стоимость обслуживания данного кредита в течение 10 лет в случае приобретения помещения площадью 75 квадратных метров стоимостью 9 750 000 рублей с первоначальным взносом 1 462 500 и заемными средствами в размере 8 287 500 в таблице 12.

Таблица 12 – График погашения ипотечного кредита

В рублях

Месяц	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
1	110 209	40 111	70 098	8 247 389
2	110 209	40 450	69 759	8 247 050
3	110 209	40 792	69 417	8 246 708
4	110 209	41 137	69 072	8 246 363
5	110 209	41 485	68 724	8 246 015
6	110 209	41 836	68 373	8 245 664
7	110 209	42 190	68 019	8 245 310
8	110 209	42 547	67 662	8 244 953
9	110 209	42 907	67 303	8 244 593
10	110 209	43 270	66 940	8 244 230
11	110 209	43 636	66 574	8 243 864
12	110 209	44 005	66 205	8 243 495
13	110 209	44 377	65 832	8 243 123
***	***	***	***	***
118	110 209	107 460	2 750	217 654
119	110 209	108 368	1 841	109 285
120	110 209	109 285	924	0
Итого по кредиту	13 225 136	8 287 500	4 937 636	-

Источник: составлено автором.

Согласно традиционной модели сумма вознаграждения банка или переплаты для физического лица за 10 лет пользования заемными средствами при ставке 10,15% составит 4 937 636 рублей, что на 1 253 581 рублей больше убывающей мушараки или на 34%. В этой связи возникает вполне оправданный вопрос относительно того, из-за чего происходит переплата и что служит драйвером процентной ставки.

Необходимо отметить, что доходность в 3 684 055 рублей обеспечивает процентная ставка в размере 7,82%, которая заявляется как целевое значение руководством страны.

Положительной особенностью традиционного ипотечного кредита является фиксация суммы ежемесячного платежа на всем протяжении действия ипотечного договора, в то время как при модели убывающей мушараки ставка арендной платы подвержена изменению из-за рыночных индикаторов и, соответственно, может в будущем существенно вырасти. Для избежания резких изменений в размере арендной платы, стороны могут определить рыночный индекс, на который будет происходить наращение ежемесячной арендной платы: инфляция, средние ставки по аренде на основе данных надежных аналитических агентств и (или) другое.

Кроме того, использование средств, привлеченных на основе исламских принципов (то есть на беспроцентной основе) предоставит, с одной стороны, возможность предпринимателю снизить платежи по ипотеке (согласно рассмотренному выше примеру), а, с другой – высвободившиеся денежные средства будут являться дополнительным источником капитала для дальнейшего поступательного расширения предпринимательской деятельности. В свою очередь, исламский банк, являясь участником проекта и финансирующей стороной, также получит свою долю прибыли за счет расширения бизнеса его клиента, которую можно будет направить на расчеты с вкладчиками.

Другим примером инвестиционного продукта гибридного характера, востребованным с учетом необходимости повышения качества человеческого

капитала для обеспечения устойчивого роста российской экономики, может стать образовательный кредит. Инвестиционная направленность таких кредитных продуктов, на наш взгляд, обуславливается их целевым инвестированием в развитие человеческого капитала путем финансирования получения образования, в наибольшей степени отвечающего потребностям подготовки необходимых экономике специалистов.

Сегодняшнее состояние этого сегмента кредитного рынка нельзя считать достаточно развитым по ряду причин. Во-первых, есть определенные ограничения, связанные с типом таких займов, среди которых можно выделить кредиты с государственной поддержкой; кредиты, предоставляемые по самостоятельно разработанной банком программе финансирования, схожей с государственным субсидированием; классические целевые кредиты. Во-вторых, далеко не все банки имеют такие кредиты в своем ассортименте.

Программа образовательных кредитов с господдержкой была возобновлена в 2019 году после заморозки в 2017 г. Предоставлялись они только в Сбербанке по ставке 14,45%, государственной субсидией покрывалась часть, равная $\frac{3}{4}$ ключевой ставки Банка России. Итоговая стоимость займа для клиента составляла 8,86% годовых.

Образовательный кредит, схожий по своим параметрам с кредитом с государственной поддержкой, выдается только Почта Банком. Основные его параметры предусматривают размер процентной ставки на уровне 9,9% годовых; сумма займа является меньшей из двух вариантов – стоимости обучения или фиксированной суммы в 2 млн руб.; срок оставляет период учебы плюс 4 года и 3 месяца.

В связи с самостоятельным предоставлением кредита банком к заемщику выдвигаются определенные требования, схожие с классическими кредитами: возраст клиента – от 18 лет, официальное трудоустройство (не менее 3-х месяцев на последнем месте работы), соответствие требованиям банка к кредитоспособности заемщика.

Целевые кредиты на обучение представляют собой стандартные целевые потребительские кредиты с возможностью поэтапного использования средств (например, раз в семестр или год). Подобных предложений на российском рынке не так много: среди относительно крупных банков – это Запсибкомбанк, Саровбизнесбанк, Кредит Европа Банк, Новикомбанк. Условия предоставления кредитов схожи со стандартными программами по срокам, суммам, процентным ставкам, а также требованиям, предъявляемым к клиентам.

Учитывая социальную значимость таких инвестиций в человека и недостаточно развитую практику их осуществления посредством соответствующих кредитных продуктов, с 1 августа 2019 г. вновь стартовал проект государственной поддержки образовательного кредитования Минобрнауки и ПАО «Сбербанк России». Ключевое отличие заключается в том, что в рамках текущего подхода субсидирования образовательных кредитов государство компенсирует банковским учреждениям недополученную выручку на основе базового индикатора, который помимо ключевой ставки учитывает доходность по 10-летним облигациям федерального займа. Номинальная процентная ставка для заемщика составляет $\frac{1}{4}$ от базового индикатора, которая может быть увеличена не более чем на 7 п.п. При этом $\frac{3}{4}$ от базового индикатора возмещается государством. По состоянию на август 2020 г. ПАО «Сбербанк России» выдает образовательные кредиты по ставке равной 8,5% со сроком кредита – время обучения плюс 10 лет и 3 месяца. Субсидируемая государством процентная ставка составляет 4,51% годовых. Дополнительно в рамках данной программы предусмотрен льготный период, когда заемщик выплачивает только проценты по следующей схеме:

- 1) 1-ый год пользования кредитом – частичная оплата процентов в размере 40% от расчетной суммы;
- 2) 2-й год пользования кредитом – частичная оплата процентов в размере 60% от расчетной суммы;

3) До конца обучения в кредит + 3 месяца – оплата процентов в размере 100% от расчетной суммы.

После окончания обучения заемщик обслуживает кредит на стандартных условиях и погашает невыплаченные проценты за 1-й и 2-й год.

Представим на таблице 13 график платежей по образовательному кредиту с государственной поддержкой.

Таблица 13 – График погашения образовательного кредита с государственной поддержкой
В рублях

Месяц	Сумма платежа	Погашение основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности	Комментарии
1	2	3	4	5	6
1	567	0	567	200 000	Льготный период обслуживания долга в течение 1-го года (40% от начисленных процентов)
2	567	0	567	200 000	
3	567	0	567	200 000	
4	567	0	567	200 000	
***	***	***	***	***	
13	1 743	0	1 743	410 200	Льготный период обслуживания долга в течение 2-го года (60% от начисленных процентов). Тело займа включает транш за 2-й год обучения и непогашенные проценты за 1-ый год пользования кредитом
14	1 743	0	1 743	410 200	
15	1 743	0	1 743	410 200	
16	1 743	0	1 743	410 200	
***	***	***	***	***	
25	4 421	0	4 421	624 147	Льготный период обслуживания долга в течение 3-го года (0 рублей погашение основного долга)/ Тело займа включает транш за 3-й год обучения и непогашенные проценты за 1-ый и 2-ой год пользования кредитом
26	4 421	0	4 421	624 147	
27	4 421	0	4 421	624 147	
28	4 421	0	4 421	624 147	
***	***	***	***	***	
37	5 838	0	5 838	824 147	Льготный период обслуживания долга в течение 4-го года (0 рублей погашение основного долга). Тело займа включает транш за 4-й год обучения и непогашенные проценты за 1-ый и 2-ой год пользования кредитом
38	5 838	0	5 838	824 147	
39	5 838	0	5 838	824 147	
40	5 838	0	5 838	824 147	
***	***	***	***	***	
48	5 838	0	5 838	824 147	Льготный период обслуживания долга в течение 3-х месяцев после окончания обучения (0 рублей погашение основного долга)
49	5 838	0	5 838	824 147	
50	5 838	0	5 838	824 147	
51	5 838	0	5 838	824 147	

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5	6
52	10 218	4 381	5 838	819 766	Обслуживание долга по стандартным условиям
53	10 218	4 412	5 807	815 355	
54	10 218	4 443	5 775	810 912	
***	***	***	***	***	
169	10 218	10 004	214	20 221	
170	10 218	10 075	143	10 146	
171	10 218	10 146	72	0	
Итого по кредиту	1 394 527	824 147	570 381	83 109 093	
Примечания – Сделано допущение, что стоимость обучения равняется 200 000 рублей в год и заемщик будет привлекать банковское финансирование на протяжении всего срока обучения в ВУЗе по программе бакалавриата, очное отделение.					

Источник: составлено автором.

Таким образом, эффективная процентная ставка за 171 месяц обслуживания кредита для заемщика составляет 9,29% годовых. Если добавить сюда 4,51% годовых, возмещаемых за счет государственных субсидий, то получается 13,80% годовых.

Однако, учитывая особенности текущей ситуации, 21 мая 2020 г. президент РФ на совещании по ситуации в системе образования поручил проработать предложение Минобрнауки по снижению ставки по образовательным кредитам до 3% и продлить срок погашения таких кредитов.

В этой связи актуально проанализировать, каким гибридным исламским инвестиционным продуктом может быть заменен традиционный банковский кредит. Гибридный характер такого продукта заключается в следующем:

- основные условия предоставления кредита схожи с параметрами классических банков по срокам и требованиям к заемщику;
- используется специфический способ расчета выплат заемщика с условиями, применимыми к исламскому банкингу;

– дополнительными условиями являются возможные ограничения по выбору места обучения, с учетом направленности подготовки специалистов требованиям этического банкинга.

На наш взгляд, в этом случае на финансирование высшего образования заемщиком необходимо смотреть через следующую призму. Во-первых, банк покупает «место» в учебном заведении и впоследствии перепродает его с некоторой маржой для будущего студента. Во-вторых, банк инвестирует в человека с целью, чтобы в последующем делить с ним потенциальный доход, получаемый заемщиком в виде заработной платы и прочих платежей.

Необходимо отметить, что среди продуктов исламских банков мало инструментов, которые напрямую предназначены для финансирования отраслей экономики, связанных с оказанием услуг, т.е. производством нематериальных активов. Практически все исламские финансовые продукты требуют, чтобы они были подкреплены реальными, осязаемыми активами, имеющие физическую природу. Исключением не является и мурабаха, согласно которому исламский банк приобретает товар и перепродает его с наценкой своему клиенту. Тем не менее, по своему описанию и принципу использования, финансовый продукт мурабаха наиболее всего подходит для целей покупки и перепродажи «места» в учебном заведении, и поэтому мы будем рассматривать именно данный финансовый инструмент для целей анализируемого кейса.

Инвестиционную природу образовательного кредита можно оформить согласно договору мудараба. Но важно сделать оговорку, что прямое применение инструмента мудараба предполагает, что одна сторона финансирует 100% совместного капитала предприятия, а вторая управляет данными средствами и впоследствии они делят между собой заработанные средства, в то время как в кейсе с финансированием образования он будет рассмотрен иначе. То есть, традиционный банковский кредит может быть структурирован и заменен такими исламскими продуктами, как мурабаха и мудараба.

Рассмотрим детальнее на примере, как структурируются традиционные образовательные кредиты в исламских банках. В исламский банк обращается его клиент (физическое лицо), желающий обучаться в выбранном им высшем учебном заведении. В свою очередь исламский банк заключает одновременно два параллельных договора:

1) Договор мурабаха: согласно которому банк покупает условное «место» в учебном заведении и перепродает его с наценкой, которая покрывает расходы на администрирование.

2) Договор мудараба, согласно которому покупка и перепродажа с минимальной маржой расценивается как инвестиции банка в своего клиента, за которые исламский банк получает часть от потенциального дохода своего заемщика в будущем.

Допустим договор заключается на следующих условиях:

1) стоимость обучения составляет 200 000 рублей в год или 800 000 рублей за 4 года. Данная стоимость сохраняется на протяжении всех 4-х лет бакалавриата.

Примечание – Стоимость обучения на бакалавриате в одном из высших учебных заведений г. Москвы, готовящие специалистов в сфере экономики и финансов, в 2019 году была сопоставима с принятым допущением.

2) клиент заключает договор мурабаха, согласно которому банк покупает образовательную услугу у учебного заведения и перепродает ее своему клиенту с условной наценкой +1% к каждому ежегодному траншу. Данная наценка отражает размер комиссии банка на администрирование договора мурабаха. Выплаты по данному договору должны начаться спустя полгода после окончания учебы;

3) клиент заключает параллельный договор мудараба, согласно которому будущий студент, спустя полгода как закончит учебу, при условии нахождении работы начинает выплачивать часть от заработной платы банку.

Срок таких выплат составляет 5 лет при базовом допущении, что банк проинвестировал все обучение для получения степени бакалавра своим клиентом;

4) размер ежемесячных платежей по договору мудароба равняется действующему МРОТ РФ за каждый анализируемый год. Допускается, что уровень МРОТ будет расти на темп инфляции.

Представим на таблице 14 график платежей по условному образовательному кредиту, выданному в соответствии с исламскими правилами.

Таблица 14 – Потоки денежных средств по исламскому образовательному кредиту

В рублях

год	Платеж по договору мурабаха, в месяц	Платеж по договору мудароба, в месяц	Платеж по договору мурабаха, в год	Платеж по договору мудароба, в год	Итого, средний ежемесячный платеж
2019	13 000	11 280	156 000	135 360	24 280
2020	13 000	12 130	156 000	145 560	25 130
2021	13 000	12 615	156 000	151 382	25 615
2022	13 000	13 120	156 000	157 438	26 120
2023	13 000	13 645	156 000	163 735	26 645
2024	13 000	н/п	156 000	н/п	13 000
2025	13 000	н/п	156 000	н/п	13 000
2023	13 000	н/п	156 000	н/п	13 000
Итого платежи			1 248 000	753 475	20 849

Источник: составлено автором.

Таким образом, доходность исламского банка по данному продукту будет составлять 8,35% годовых. Согласно данному анализу размер ежемесячных платежей будет находиться в диапазоне от 24,2 тыс. руб. до 26,6 тыс. руб. в первые 5 лет и на уровне 13,0 тыс. руб. в оставшиеся 3 года. Однако в случае с исламским образовательным кредитом не была рассмотрена опция по государственной поддержке, и если предположить, что исламскому банку будут предоставлены некие льготы, не противоречащие

нормам ислама, сопоставимые с государственной поддержкой образовательных кредитов для традиционных банков (3/4 от базового индикатора), то фактическая доходность исламского банка может равняться 12,86% годовых, что сопоставимо с доходностью по традиционному образовательному кредиту с государственной поддержкой (13,8%) при меньшей стоимости кредитования для заемщика.

Таким образом, видно, что можно выдавать образовательные кредиты, не нарушая принципы шариата, а именно:

- 1) предметом договора мурабаха является образовательная услуга, которую можно идентифицировать;
- 2) договор мурабаха позволяет добавить поручителя в процессе заключения договора;
- 3) платежи по договору мудараба начинаются только после того, как заемщик получил определенный размер вознаграждения. В данном примере сумма вознаграждения, причитающаяся банку, равняется размеру действующего МРОТ в РФ. При этом важно отметить, что если за анализируемый период сумма заработной платы за вычетом платежа по договору мурабаха ниже МРОТ, то заемщик может пропустить платеж и за это не начисляется какие-либо пени и штрафы. Таким образом, обе стороны договора мудараба выступают партнерами в сделке. Исламский банк заинтересован, чтобы его клиент нашел высокооплачиваемую работу и был способен выплачивать, причитающуюся ему долю, в свою очередь заемщик, также заинтересован найти работу на рынке труда, которая обеспечивала бы ему качественную жизнь. В рамках данной диссертации исключаются варианты оппортунистического поведения и каких-либо злоупотреблений с стороны участников рынка.

Использование МРОТ как ориентира для фиксированной суммы вознаграждения для исламского банка обусловлено тем, что предполагается, что материализация полученного высшего образования происходит путем получения места на рынке труда. Таким образом, ценность от высшего

образования возникает только в том случае, если тот, кто ее получил, может впоследствии самореализоваться и найти достойную работу. И исламский банк, кредитуя своих клиентов, также должен оценивать все риски и насколько является перспективным та или иная сфера, в которой хочет развиваться заемщик, сможет ли он впоследствии погасить задолженность по договору мурабаха и быть полноценным партнером по договору мудараба. При этом в зависимости от модели исламского банка, от конкурентной среды и положения на рынке каждый исламский банк может использовать свои целевые показатели по сроку погашения договора мурабаха, размеру ежемесячных платежей по договору мудараба и длительности контракта мудараба. Это различие будет определять конкурентное преимущество каждого исламского банка.

Выше была рассмотрена схема образовательного кредита без нарушения принципов шариата на территории Российской Федерации. Далее необходимо обосновать возможность имплементации данного инвестиционного продукта в российскую банковскую практику, в том числе на законодательном уровне. Согласно прогнозам Министерства образования РФ, численность выпускников 11-х классов к 2030 г. должно увеличиться более чем на 40% по сравнению с 2020 г. При этом можно уверенно заявить, что количество бюджетных мест не будет расти в таком темпе. Соответственно, выпускники школ, желающие получить высшее образование, должны будут поступать в учебные заведения на коммерческой основе. Это приведет к существенным демографическим проблемам, так как средняя стоимость обучения в российских вузах по состоянию на май 2019 г. превышала 136 тыс. рублей в год [105], в то время как средняя заработная плата в РФ по данным Росстата за 2019 г. составляла 42 263 рубля. Таким образом, обучение в ВУЗе обходится в среднем четвертью от годового фонда оплаты труда родителя, что может быть финансово недоступным для граждан страны. А текущие долговые финансовые инструменты, включая образовательные кредиты не пользуются большим спросом у населения. Так,

например за период с 2007 по 2012 гг. российские банки выдали 1 000 таких кредитов на сумму 230,77 млн руб. Для сравнения в США по состоянию на сентябрь 2019 г. было оформлено 44 млн образовательных кредитов и общий размер долга превышал 1,5 трлн долл. США. В России единственным участником государственной программы, предоставляющий льготные кредиты на образование, является ПАО Сбербанк России, который в 2016 г. выдал всего лишь 5 187 таких кредитов в то время как численность студентов, обучающихся по договорам оказания платных услуг, в 2016-2017 гг. составляло 557 294 человек. Таким образом необходимость имплементации альтернативных финансовых инструментов в сфере образования определяется:

- 1) Ростом количества выпускников школ в ближайшие 10 лет на 40%;
- 2) Сохранением или даже снижением количества бюджетных мест в высших учебных заведениях;
- 3) Отсутствием спроса на традиционные образовательные кредиты у населения.

Ранее в 2017 г. Правительство Российской Федерации заморозило программу субсидируемых образовательных кредитов для того, чтобы пересмотреть основные условия и только в 2019 г. возобновило предоставление займов для выпускников школ на льготных условиях. При этом изменения коснулись только в части конечной стоимости кредита для клиентов: эффективная процентная ставка увеличилась. Однако, в национальном проекте «Образование» и в проекте «Наука» на период 2019-2024 гг. не были отражены меры по созданию условий по предоставлению льготных кредитов для выпускников школ, в то время как указывается, что главная цель проектов – это увеличение доступности высшего образования для граждан страны. В связи с этим, считаем, что исламский инвестиционный продукт в сфере образования должен гармонично вписаться в основные цели Правительства РФ в рамках

национальных проектов «Образование» и «Наука», поэтому предлагается внести в данные национальные проекты дополнения в части имплементации образовательных кредитов на основе исламской финансовой модели.

Как показали расчеты, приведенные выше, при сопоставимом подходе предоставления данных гибридных кредитных продуктов, условия для заемщика и уровень доходности для банка, при применяемых схемах начисления платы за пользование кредитом, являются более комфортными и приемлемыми соответственно.

Экономическая эффективность гибридных кредитных продуктов может проявляться:

- на макроуровне:
 - для экономики в целом – в содействии развитию малого бизнеса на основе повышения доступности кредитования на приобретение коммерческой недвижимости; расширении доступности получения образования для реализации стратегической задачи инвестирования в человеческий капитал;
 - для банковской системы – в расширении спроса на кредитные услуги за счет более привлекательных условий кредитования;
- на микроуровне:
 - для клиентов – в обеспечении привлекательности условий кредитования за счет снижения его стоимости;
 - для банка – в возможности увеличения доходов от кредитования за счет привлечения дополнительных заемщиков.

Необходимо отметить, что такие финансовые инструменты, как мурабаха и мушарака, ни в коей мере не ущемляют интересы обеих сторон сделки, а наоборот, каждая сторона становится партнером при заключении договора и выполнении принятых на себя обязательств. Полагаем, что внедрение в банках исламской модели предоставит пользователям финансовых инструментов дополнительный выбор. Также банки смогут оптимизировать свои риски за счет того, что будет прямая привязка

доходности к рыночной конъюнктуре на рынке недвижимости. В свою очередь, это позволит представителям, прежде всего, малого и среднего бизнеса начать или расширить свою деятельность, что обеспечит решение ряда важнейших социально-экономических задач по развитию российской экономики, включая рост занятости, расширение ассортимента и повышение качества товаров и услуг малых предприятий, повышение реальных доходов занятых в сфере малого предпринимательства.

3.2 Проблема контроля и управления при внедрении исламских инвестиционных продуктов

Как уже отмечалось ранее, важнейшей характеристикой исламских банковских продуктов, особенно инвестиционных, является принцип разделения прибылей и убытков (Profit Loss Sharing – PLS) между банком и заемщиком. В широком понимании согласно этому принципу участники вкладывают собственные средства (причем как денежные, так и не денежные) с целью реализации совместного проекта для последующего извлечения прибыли или солидарного покрытия убытков, что стимулирует участников сделки к достижению положительного эффекта от реализации такого совместного продукта.

Однако, несмотря на теоретическое признание такой модели в качестве наиболее желательной и эффективной, пока даже в практике исламского банкинга в странах Персидского Залива и Юго-Восточной Азии она не находит достаточно широкого применения. Практически все исламские банки, инвестиционные фонды и компании для проведения своих активных операций отдадут предпочтение использованию финансовых продуктов на основе торгового или проектного финансирования, в отношении которых прибыль коммерческого банка, комиссионные платежи и иная сумма вознаграждения заранее известна и зафиксирована. Использование подобной практики объясняется рядом причин.

Во-первых, на возможности использования принципа разделения прибылей и убытков влияет так называемая агентская проблема, поскольку предприниматели недостаточно мотивированы на повышение производительность труда с целью увеличения прибыльности проекта. Наоборот, они предпочитают декларировать заниженный размер прибыли, поскольку это позволяет уменьшить сумму вознаграждения, которая причитается исламскому банку, и в целом доходность по проекту. А если доходность и маржинальность проекта будут ниже ожидаемого уровня и, соответственно, понесенные расходы не будут компенсированы, то отсутствие заинтересованности сторон договора мудараба и мушарака в заключении такого рода контракта является вполне логичным.

Кроме того, как правило, предприниматели особое внимание уделяют производительности капитала и его эффективности, стремясь при этом избегать дополнительных затрат. Таким образом, одной из причин того, что исламские инвестиционные инструменты, базирующиеся на разделении прибылей и убытков, пока являются недостаточно привлекательными для бизнеса, является несовпадение интересов сторон, выражающееся в нежелании предпринимателей рисковать инвестированным капиталом и стремлении исключить из разделения прибылей прочих сторон.

Во-вторых, в большинстве мусульманских стран не регламентированы должным образом имущественные права и права собственности каждой из сторон договора (это особенно важно в случае получения убытков), что снижает их привлекательность.

В-третьих, наличие жесткой конкуренции со стороны традиционных коммерческих банков, которые за длительный срок своей деятельности создали широкую клиентскую базу и налаженные процессы и процедуры, приводит к тому, что исламским банкам и исламским инвестиционным фондам приходится использовать модели финансирования, менее рискованные, чем мушарака или мудараба.

В-четвертых, при ограниченной роли акционеров и инвесторов в управлении объектом инвестиций и, следовательно, дихотомической финансовой структуре мударабы и мушараки, акционеры не могут принимать активного участия в деятельности своей компании и вынуждены становиться пассивными партнерами. То есть фактически стороны договора мудараба или мушарака, вкладывая собственные финансовые ресурсы в реализацию определенного совместного проекта, не получают права участвовать в принятии управленческих решений. Например, подтверждение этому можно найти в деловой практике пакистанских финансовых учреждений – выпущенные такими компаниями сертификаты мудараба не предусматривают права участия акционеров в голосовании, вследствие чего не созывается и не проводится их ежегодное собрание.

В-пятых, применение долевого финансирования является нецелесообразным при осуществлении краткосрочных проектов ввиду их высокой рискованности. По этой причине исламским банкам и исламским фондам приходится использовать такие финансовые продукты, которые имеют долговую природу, в частности, инструменты с фиксированной маржой банка, которая позволяет обеспечить требуемый уровень ликвидности.

В-шестых, в качестве еще одного негативного фактора можно отметить несовершенство действующей в настоящее время системы налогообложения. Поскольку компании могут снижать размер налогооблагаемой прибыли на величину начисленных процентов по займам, они заинтересованы в осуществлении такой оптимизации. Однако исламские инвестиционные продукты такой возможности не предоставляют. Этот вывод подтверждается наличием существенного роста спроса на инструмент мудараба в Пакистане до 1992 года, после которого были отменены налоговые льготы на такой финансовый продукт, позволяющие сбалансировать экономические выгоды и затраты по сравнению с традиционными инструментами.

Наконец, отсутствие вторичного, ликвидного рынка исламских инвестиционных инструментов ограничивает возможность эффективного привлечения дополнительных финансовых средств с помощью данных продуктов.

С другой стороны, избегать использования финансовых инструментов мушарака и мудараба при осуществлении активных операций, стараются не только сами исламские банки, но и физические лица, которые также неохотно размещают в исламском банке собственные свободные денежные средства на основе механизма разделения прибылей и убытков. Это можно объяснить, в частности, тем, что отсутствует какой-либо представитель, который мог бы выражать интересы всех клиентов исламского банка в случае принятия каких-то стратегических и операционных управленческих решений.

Таким образом, становится актуальной разработка системы стимулов для компаний, работающих на основе исламских принципов финансирования, а именно разделения прибылей и убытков.

Как отмечалось выше, одной из основных проблем является предоставление акционерам ограниченных прав контроля. Поэтому росту рыночной привлекательности исламских инвестиционных продуктов могло бы способствовать обеспечение баланса интересов при принятии управленческих решений и осуществлении последующего контроля за их выполнением. С этой целью считаем возможным использовать опыт применения современного аналога инструментам мудараба – венчурного финансирования, реализованного в США, Великобритании и ряде других европейских стран.

Кроме того, исламские банки могут иметь схожие с институциональными инвесторами функции, приобретая существенную долю в объекте инвестиций, активно участвуя в их управлении и сохраняя контроль в течение продолжительного периода времени.

Для лучшего понимания проблемы управления и контроля, возникающей из-за механизма разделения прибылей и убытков, рассмотрим

организационную структуру, которая присуща исламским финансовым учреждениям.

Хотя роль исламских банков в целом аналогична назначению традиционных банков как финансовых посредников, привлекающих средства вкладчиков и размещающих их под определенные инвестиционные проекты, существенной разницей является то, что вкладчики и исламские банки распределяют полученную прибыль согласно заранее установленным в договоре пропорциям и прочим условиям. Это отличие вносит в финансовые отношения в исламском банкинге элемент равноправия, фактически делая своих вкладчиков клиентами, обладающими определенными правами собственности на сам исламский банк. На практике, однако, для большинства исламских банков характерна организационная структура, имеющая схожие с традиционными банками элементы (это подтверждает пример такого типичного исламского банка, как Банк Муамалат (БМ), который был создан в 1992 г. (1 май), как частный банк под жестким контролем и наблюдением со стороны ЦБ и правительства Индонезии). При этом организационная структура финансового учреждения, в целом схожая со структурой традиционного банка, все же имеет ряд отличий.

Так несмотря на то, что за наблюдательным советом закреплены функции совета директоров, в Банке Муамалат также присутствует шариатский совет, проверяющий решения наблюдательного совета, на предмет согласованности с шариатом. Если имеются какие-либо противоречия, шариатский совет может отклонить или признать недействительной любую транзакцию с вытекающими из данного решения последствиями. Членами шариатского совета являются ведущие исламские экономисты, имеющие компетенции как в сфере светских наук, так и обладающие определенными религиозными знаниями. Ключевой особенностью шариатского совета и всех его членов является их независимость от наблюдательного совета.

За текущие финансовые результаты банка отвечает Президент банка, имеющий подотчетную роль перед аудиторским, шариатским и наблюдательным советами. Функции финансового контроля за деятельностью банковского учреждения закреплены перед аудиторским советом, состоящий из высококвалифицированных аудиторов. При этом наблюдательный совет в обязательном порядке выбирает одного из своих членов для назначения в состав аудиторского совета.

Большая часть исламских банков осуществляют свою деятельность как акционерные общества, акции которых активно торгуются на фондовой бирже. Для увеличения объема операций как в относительном, так и в абсолютном выражении у участников рынка, использующих механизм разделения прибылей и убытков, необходимо, чтобы частная собственность была незыблемой, то есть имущественные права не должны быть отчуждаемыми и передаваемыми, например, аналогично предусмотренным стандартами, действующими в Великобритании и в других европейских странах по отношению к не передаваемым и не торгуемым правам собственности.

Использование принципа разделения прибылей и убытков как способа финансирования зависит главным образом от четкого определения прав и обязанностей менеджмента как одной стороны договора и способов оценки результатов и эффективности их деятельности с помощью системы контроля и вознаграждения участников партнерства. В свою очередь, неотъемлемой формой контроля является участие в управлении. Однако управление и контроль имеют отличительные особенности, поскольку контроль за организацией может быть и без фактического вовлечения в ее управление. То есть, управление подразумевает наличие прав на инициирование тех или иных проектов (на основе анализа рынка спроса и предложения, технико-экономического и финансово-экономического обоснования проекта) и имплементацию конкретных предложений путем активного участия в производственном процессе. С другой стороны, контроль предусматривает

право утверждать поступившие от менеджмента предложения, осуществлять надзор за ходом их реализации, используя для этого определенные инструменты и механизмы (к примеру внешний или внутренний независимый аудит).

Так как применение принципа разделения прибылей и убытков предусматривает также и разделение финансовых рисков между исламским банком и компанией-заемщиком, банкам необходимо обладать какими-либо рычагами влияния на деятельность кредитора и контроля за ней. Таким образом, основная проблема состоит в обеспечении подотчетности заемщиков исламским банкам, поддерживая у них при этом необходимый уровень мотивации для повышения эффективности, сохраняя за ними контроль над производственным процессом и инвестиционными решениями, то есть, обеспечивая им определенную свободу действий.

Серьезной проблемы с использованием принципа разделения прибылей и убытков не возникает, если банк может на деле контролировать операции компании-заемщика. Но пока надлежащие механизмы контроля и мониторинга для таких операций еще не разработаны. В первую очередь, это относится к исламскому финансовому продукту, как мудараба, поскольку он не предусматривает предоставления финансирующей стороне (в данном случае исламскому банку) каких-либо прав контроля. Такой механизм, как фикх также не позволяет решить эти проблемы при использовании инструмента мудараба, что требует существенного анализа и пересмотра правил применения данного финансового продукта, хотя такие вопросы поднимались и ранее.

Примечание – Фикх в переводе с арабского языка это «понимание», «понимание сути вещей». Это мусульманская мусульманское право в широком смысле.

Так, еще в 1986 году в работе исламского экономиста Салеха Н.А. (Saleh N.A) перечислялись права и обязанности финансирующей стороны,

возникающие в случае заключения договора Мудараба [89]. Например, исламский банк может потребовать от стороны-заемщика соблюдения условий договора, имеет право на часть от прибыли и право на ограничение ответственности в том случае, если имеют место убытки. Единственная обязанность финансирующей стороны – передача оговоренного капитала в рамках сделки Мудараба. С другой стороны, он перечислил также основные права и обязанности заемщика:

Так, права заемщика это:

- 1) самостоятельное ведение предпринимательской деятельности сохраняя определенный размер свободы в действиях и принимаемых решениях;
- 2) самостоятельное введение бухгалтерского учета, в том числе определение наилучшей для бизнеса учетной политики

В свою очередь, к обязательствам заемщика относятся:

- 1) ведение предпринимательской деятельностью согласно условиям договора;
- 2) завершение проекта и справедливое распределение и передача капитала в конце контракта.

Конечно, такой список прав и обязанностей является достаточно условным, и сегодня требуется более подробное разъяснение подхода как использовать инструмент мудараба. Однако важно помнить, что пока нет существенных сдвигов в области стандартизации правил использования этого инструмента. Поэтому потребность в разработке определенного устава, определяющего правила применения мударабы является актуальной для развития нормативно-правовых актов в исламских странах. Такой устав, на наш взгляд, должен законодательно оформить закрепление прав и обязанностей управленческого персонала при использовании инструмента, а также регулирование прав и обязанностей заемщика.

Большинством экономистов отмечается, что риски оппортунистического поведения и агентские издержки у исламских банков

выше, чем у традиционных банков и других небанковских финансовых институтов, что ограничивает привлекательность использования исламских инвестиционных банковских продуктов. Поэтому очень важно уделять внимание теме корпоративного управления в компании заемщика. Следующие предложения способствуют в той или иной мере решению данной проблемы:

- разделение функций управления и контроля. Под управлением понимается анализ и реализация управленческих решений, а под контролем – утверждение и мониторинг за процессом и текущим статусом имплементации ранее принятых решений;

- поэтапное финансирование и предоставление капитала и необходимых ресурсов, в зависимости от достижения предусмотренных проектом целей.

Поэтому формирование *механизмов наиболее эффективного использования* в модели исламского банка *принципа разделения прибылей и убытков* остается актуальным.

В условиях недостаточного развития фондового рынка во многих исламских странах и его сильной подверженности волатильным колебаниям, вести свою операционную деятельность эффективнее позволит создание исламских банков как *непубличных компаний с ограниченной ответственностью*, так как, являясь частной компанией, собственникам исламского банка придется нести ответственность, ограниченную только рамками своего общества. При этом предоставить требуемое финансирование и таким образом войти в капитал исламского банка могут сами предприниматели или крупные институциональные инвесторы.

В качестве другого варианта можно рассматривать *организацию компании на основе «равноправия» – предоставление прав и принятие на себя определенных обязательств всеми участниками общества*. Такими особенностями характеризуются, например, общества взаимного страхования, которые организуются на основе территориального,

коммерческого или профессионального единства его участников, что дает им возможность эффективнее реагировать на нужды своих клиентов или учитывать какие-либо потребности разных социально-профессиональных групп, являющихся участниками такой организации. При использовании такой формы вкладчикам предоставляются некоторые права, что придает этой модели более демократичный характер и, соответственно, устойчивость в долгосрочной перспективе.

Еще больший положительный эффект может дать *сочетание этих двух организационных форм*.

В исламских банках, которые имеют статус публичных организаций, совет директоров в обязательном порядке должен включать внешних, независимых директоров наряду с исполнительными директорами. Следует отметить, что в ряде мусульманских стран, таких как Катар, ОАЭ, Саудовская Аравия, характеризующихся очень глубокими родственными связями, особенно остро стоит проблема участия в деятельности компании внешних директоров, не принадлежащих к клану собственника бизнеса.

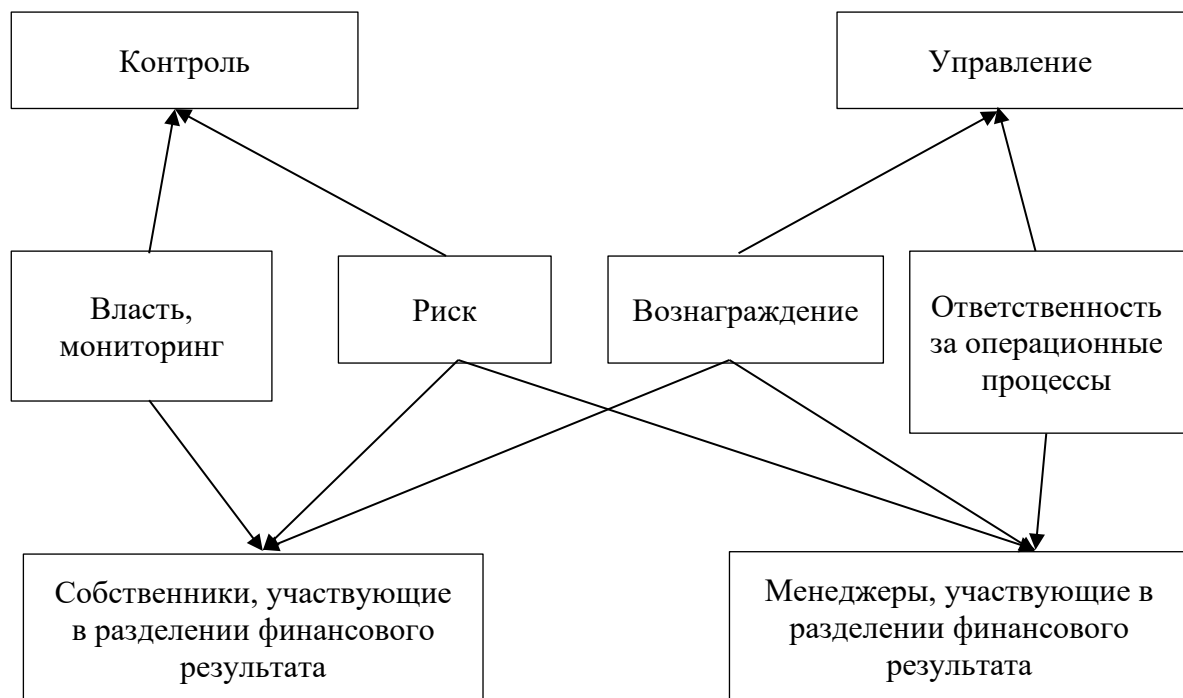
Хотя предложение о необходимости формирования смешанного состава совета директоров на сегодняшний день оспаривается, лучшие западные практики и компании, где эти принципы заложены в систему корпоративного управления, демонстрируют в долгосрочной перспективе устойчивый рост, поскольку в совете директоров обеспечивается присутствие более широкого круга заинтересованных групп, так или иначе влияющих на компанию.

При этом внедрение принципов корпоративного управления в систему мотивации становится в значительной степени обязательным и для исламских банков. Особенностью здесь может стать построение системы вознаграждения, привязанной не только к рискам вкладчиков и клиентов, но и к уровню их прибыльности или убыточности.

Так как важной становится роль исламских банков как фактически институциональных инвесторов, существенных изменений требуют

организация их бизнес-операций и разработка инвестиционных стратегий, учитывающие интересы исламских банков как акционеров в бизнесе компаний-заемщиков, так и инвесторов. Серьезного пересмотра при этом также требует действующий порядок банковского регулирования. Сейчас во многих исламских странах либо созданы искусственные ограничения на владение контрольного пакета в корпорациях (хотя прямого запрета нет, в соответствии с действующим налоговым законодательством затраты владения контрольного пакета существенно выше, чем те выгоды, которые банк может получить), либо в законодательстве закрепляется за руководителем фирмы-заемщика неограниченное право при принятии решений в своих организациях. Такие нормы не позволяют эффективно разграничить управление и контроль за проектом между заемщиками и исламскими банками, что в конечном счете приводит к дисбалансу при принятии управленческих решений участниками рынка.

Упрощенная модель возможного распределения функций контроля и управления представлена на рисунке 8.



Источник: составлено автором.

Рисунок 8 – Функции контроля и управления в исламском банке

Такую модель можно реализовать, например, в формате венчурного финансирования. В венчурной организации обеспечивается баланс управления и контроля между руководством организации-заемщика и другими акционерами, имеющими долю в капитале. При этом акционеры могут наряду с менеджментом также принимать активное участие в принятии определенных решений.

При такой модели группой исламских банков создается венчурный фонд с целью инвестирования в компании, которые испытывают определенные затруднения с свободным капиталом, или для покупки государственных активов и организаций в рамках приватизационных процессов. Правда, на законодательном уровне может присутствовать ограничения в размере доли исламского банка в капитале такой структуры. Следовательно, если каждый участник компании, включая менеджмент и институциональные инвесторы будут иметь незначительную долю в капитале, уже можно будет избежать превалирование какой-то группы в совете директоров и лоббировании интересов определенного круга лиц – акционеров. Более того, наоборот, можно предположить что скорее будет сохраняться баланс в корпоративном управлении.

Такая модель напоминает схему с выкупом части акций с помощью заемного капитала (Leveraged Buy-Out, LBO). Правда в качестве ключевой разницы между предложенной нами моделью и организацией LBO можно выделить то, что если венчурный фонд не предполагает высокую долю заемных средств в капитале, то последняя по определению является таковой. При этом долговые инструменты, которые могут быть использованы в первом случае, исключая ссудный процент – это скорее могут быть исламские методы финансирования, такие как иджара, мурабаха и т.д. Невзирая на то, что использование этих долговых инструментов позволяет держать под более всеобъемлющим контролем весь процесс управления, обеспечивая одновременно больше возможностей участия в текущей деятельности кредитору, на практике отношение между участниками не

такие жесткие и обременительные, как к примеру процентные взаимоотношения, основанные на определенной сумме долга.

Необходимо отметить также то обстоятельство, что создаваемая венчурными компаниями добавочная стоимость, существенно больше чем у прочих организаций. Так, размер средней суммарной премии в США, получаемой собственниками при реализации своей доли в публичной компании, составляет порядка 40-56% при увеличении общей акционерной стоимости в среднем на 235% [83]. Такая ситуация обусловлена тем, что дополнительная стоимость в венчурной компании создается за счет нескольких источников: это эффективный менеджмент, отлаженные операционные процессы и, в целом, развитая система корпоративного управления.

В любом случае производительность труда и заинтересованность у менеджеров, имеющих долю в венчурной компании, безусловно будет намного выше, так как они владеют всей полнотой информации и принимают решения не только как наемные сотрудники (которые являются внешними управляющими и которых в любой момент могут сократить), но и как собственники, заинтересованные в обеспечении долгосрочного роста компании и ее капитализации. Следовательно, наличие акционерных прав у менеджмента позволит снизить агентские издержки и сбалансировать интересы менеджмента и акционеров. Кроме того, финансовый контроль будет заменен стратегическим контролем, поскольку все акционеры (институциональные инвесторы, исламские банки и менеджмент) будут вовлечены в текущие операционные процессы внутри компании и принятия ключевых стратегических решений. Такая модель позволяет обеспечить привлекательность долгосрочных инвестиций в проект, увеличивающие в конечном итоге стоимость бизнеса.

Еще одним преимуществом такой модели является то, что в венчурных компаниях намного быстрее и с меньшими затратами осуществляется обмен

необходимой информацией, что соответственно ускоряет процесс принятия решений и реакции на изменения экономической среды.

Дополнительно, положительно влиять на деятельность компании будет вхождение институциональных инвесторов в капитал, так как они стремятся, прежде всего, к долгосрочному росту, а не к краткосрочным дивидендам, и заинтересованы в более тщательном контроле за решениями, принимаемыми наемными менеджерами. В результате также можно снизить агентские издержки. С другой стороны, это позволит исламским банкам более свободно инвестировать денежные средства и быть менее уязвимыми к непланируемым выходам стороны договора из капитала или к кризисным ситуациям на рынке.

Однако, очевидно, что инвестиции в стартапы компаний на основе венчурного механизма являются высокорискованными, и даже в США, где история с стартапами имеет определенный успех, очень высока доля неудач и банкротств среди таких компаний. Поэтому, с целью диверсификации рисков инвесторы и инвестиционные фонды приобретают доли в большом количестве компаний – обычно, не менее 20-30 стартапов в зависимости от размера собственных финансов и своих управленческих возможностей.

Дополнительно, помимо создания венчурного фонда, исламские банки могут также *инвестировать свой капитал в акции компаний торгуемые на фондовых биржах* в рамках коммерческого банкинга. Это позволит:

- улучшить накопление и мониторинг информации;
- смягчить возможные конфликты между другими акционерами;
- обеспечить конкурентные преимущества за счет разнообразия операций;
- повысить эффективность обмена информацией.

При этом не все вложения целесообразно осуществлять через организацию венчурных компаний или коммерческий банкинг. Мониторинг прочих финансовых вложений исламские банки могут возложить на отдельную структуру, такую как *агентство по мониторингу, созданное*

специально для этих целей. Его основной задачей станет сбор финансовой и иной информации об операционных результатах компаний, в которые исламские банки сделали инвестиции. В том случае, когда издержки на обеспечение деятельности такого агентства оказываются выше, чем получаемые экономические выгоды, возможно предусмотреть создание отдельного структурного подразделения в рамках кредитного департамента, состоящий из нескольких инвестиционных аналитиков, которые будут осуществлять мониторинг за инвестициями.

Однако предложенные меры будут преждевременными в тех исламских странах, где департамент корпоративных финансов из-за отсутствия компетентных специалистов слабо развит. Но так или иначе имплементация указанных мер для обеспечения необходимых положительных условий осуществления деятельности на основе принципа разделения прибылей и убытков в конечном итоге потребуются.

Целесообразно также разработать *кодекс*, включающий лучший опыт исламского банкинга, и соответствующую декларацию о приверженности к такому кодексу в своих операциях. Его применение должно предполагаться на добровольной основе, однако при условии поддержки со стороны государственных институтов в виде заявлений правительства и принятия соответствующих нормативно-правовых актов.

3.3 Совершенствование законодательной основы для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга в деятельность российского банковского сектора

Высоко оценивая потенциальные возможности совершенствования деятельности российского банковского сектора, руководство страны на различных уровнях рассматривало условия внедрения исламского банкинга в России. Так, в середине 2014 г. Ассоциация российских банков выступила с инициативой о принятии закона «Об исламских финансах» и внесении

поправок в отдельные законодательные акты Российской Федерации. В частности, предлагалось:

- признать доходы, полученные от деятельности с соблюдением исламских принципов, процентными по форме или предусмотреть возможность осуществления беспроцентного кредитования;
- упростить процедуру регистрации прав собственности по исламским сделкам;
- обеспечить сопоставимость системы налогообложения при реализации товаров в рассрочку с наценкой в целях финансирования с подходом налогообложения традиционных банковских транзакций.

Кроме того, следовало бы установить требование отдельного учета исламских операций и зафиксировать обязательство банков по организации отдельных схем учета и митигации рисков, а также требования к созданию необходимых резервов.

Для внедрения исламских продуктов предлагалось создание в качестве аналога депозитов специализированных инвестиционных счетов в банках без требования об их возвратности и платности, расширение лизинговых операций, совершенствование законодательства по ценным бумагам для выпуска исламских облигаций [129].

В Государственной Думе 18 марта 2015 года было проведено заседание «круглого стола» на тему: «Проблемы и перспективы внедрения исламского банкинга в России», в котором участвовали ведущие специалисты федеральных органов исполнительной власти и представители коммерческих банков Азербайджана. Заместителем председателя Комитета по финансовым рынкам Д.И. Савельевым было также внесен соответствующий законопроект, а представители Банка России не исключили возможности внедрения принципов исламского банкинга на российском банковском рынке при условии их не противоречия действующим законодательным нормам. Итогом обсуждения было решение создать

экспертно-консультативный Совет для разработки необходимых поправок в законодательные акты РФ [95].

В 2016 году Банк России и власти Татарстана разработали дорожную карту для внедрения исламского банкинга в России, что во многом это было связано с необходимостью поиска альтернативных источников капитала в связи с экономическими санкциями. В соответствии с положениями дорожной карты предусматривалась организация работы по совершенствованию законодательства для использования возможностей исламского банкинга и повышения его привлекательности в России.

На прошедшем в Казани 10-12 мая 2018 г. очередном экономическом форуме «Россия — Исламский мир» (KazanSummit) его участники указывали, что существуют два основных направления внедрения исламского банкинга в мире (кроме объявления ратовщичества вне закона, как это установлено в Иране, Судане и Пакистане). Первое направление предусматривает адаптацию исламского банкинга к действующему в стране законодательству (в основном на основе введения отдельных законодательных актов), хотя в таком случае трудно предусмотреть все особенности при их реализации.

В качестве второго направления можно рассматривать инкорпорацию отдельных элементов, легализующих принципы исламского финансирования, через судебные решения, которые регулируют договорные отношения инвесторов и партнеров (что присуще странам, использующим принципы английского прецедентного права — Британии, Малайзии, в последнее время Казахстану).

Однако законодательные проблемы могут сохраниться даже для заявленной ранее «регулятивной песочницы», предусматривающей апробацию исламского банкинга в Татарстане как возможном регионе для проведения эксперимента. Было признано, что процесс внедрения исламского банкинга в России затянулся и оказался экономически невыгодным для традиционных банков, что требует разработки таких

продуктов, которые можно было бы масштабировать с получением серьезного экономического эффекта.

Во многом проблемы связаны и с позицией бизнеса, который предпочитает искать источники финансирования своих проектов среди предпринимателей, без участия финансового посредника (такая практика, например, характерна для предпринимательских кругов Дагестана) [96].

Таким образом, остается актуальным вопрос о разработке способов законодательного регулирования внедрения исламского банкинга в России. При этом полагаем, что с обострением ряда социально-экономических проблем потребность в партнерском финансировании (с использованием основных инвестиционных исламских банковских продуктов) станет востребованной. Свидетельством этому может служить, например, запуск с 2020 года фабрики проектного финансирования в ВЭБе, разработка национальных проектов в сфере экологии (например, по переработке вторичных отходов), активное внедрение принципов корпоративного управления в деятельность коммерческих банков, заинтересованных в повышении своего имиджа и привлекательности для клиентов.

Для того чтобы понять, как совершенствовать законодательную основу для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга в деятельность российского банковского сектора, стоит проанализировать, каким был путь Республики Казахстан в данном вопросе. Полагаем, что опыт Казахстана является наиболее релевантным для Российской Федерации, ввиду следующих факторов:

- сопоставимости структуры экономики: Республика Казахстан имеет высокий уровень доходов в структуре ВВП от нефтегазового сектора;
- многонационального характера населения государства: несмотря на бесспорное большинство мусульман в стране, сохраняется существенная доля представителей иных конфессий, проживающие в самых больших производственно-финансовых центрах страны (г. Алма-Ата, г. Нур-Султан, г. Караганда, г. Шымкент);

– светского характера страны: официальный курс Казахстана всегда подчеркивает, что религия и власть отделены друг от друга (в то время как, к примеру, в странах Персидского залива и Малайзии государственная политика имеет ярко выраженную религиозную окраску);

– единой законодательной базы: Казахстан, как и Россия, унаследовала все нормативно-правовые акты Советского Союза и вынуждена была также, как и РФ, выстраивать с «чистого листа» свою финансовую систему.

Как было отмечено выше, Казахстан – фактически первая страна в СНГ, где начали формироваться правовые основы, регламентирующие внедрение принципов исламского финансирования. На сегодняшний день в стране уже есть действующее законодательство, и работают два исламских банка, предлагающие продукты и услуги, не противоречащие принципам шариата, а именно банк Al Hilal и Заман Банк. Оба банка за последние три года демонстрируют стабильный рост по всем ключевым показателям. При этом если банк Al Hilal имеет «зарубежные корни» (является частью одной из крупнейших банковских групп в ОАЭ – группы ADCB (Abu Dhabi Commercial Bank), мажоритарным акционером которой является Инвестиционный совет Абу-Даби (инвестиционное подразделение Правительства Абу-Даби), то Заман Банк был основан в 1991 г. и имеет исключительно казахстанское происхождение.

Важное достижение Республики Казахстан заключается в том, что Правительство страны смогло инкорпорировать законодательство, регулирующее деятельность исламских банков, в действующие нормативно-правовые акты и, тем самым, вывести деятельность исламских банков из правового поля регулирования традиционных банков, сохраняя при этом общие правила, регламентирующие административную сторону деятельности банков в Казахстане, о которых будет сказано далее.

Так, в 2009 г. был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты

Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования», положивший начало правовому регулированию функционирования исламских банков в Республике Казахстан. При этом подготовка законопроекта было долгим и тернистым путем для всей финансовой системы Казахстана. Была создана широкая рабочая комиссия на базе юридической фирмы «Саланс» при поддержке казахстанского банка «БТА-банка», куда вошли как специалисты смежных с финансовым сектором отраслей в самой Республике Казахстан, так и привлеченные специалисты по исламскому финансированию из арабских стран. Нельзя не отметить роль Агентства по финансовому надзору Республики Казахстан (далее – «АФН»), которое также согласовывало ряд концептуальных вопросов.

Основная задача законопроекта об исламских банках в Казахстане заключалась в том, чтобы правовое регулирование исламских банков соответствовало международным практикам и позволяло исламским банкам, функционирующим в стране, беспрепятственно интегрироваться в мировую систему исламских банков, а также обеспечивало бы признание другими исламскими банками и участниками данного рынка исламских банков, созданных в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Исходя из этого, Казахстан адаптировал требования шариата к деятельности исламских банков на основе уже известных законодательных конструкций, а также адаптировал непосредственно операции исламских банков к известным законодательству Республики Казахстан гражданско-правовым обязательствам.

После консультации с АФН и со всеми другими участниками процесса рабочая группа решила разрабатывать не отдельный закон, регулирующий деятельность исламских банков, а закон, вносящий изменения и дополняющего действующий Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан». Главное обоснование данного подхода заключалось в том, чтобы

создать единые правила и конкурентные условия как для традиционных банков, так и для исламских, а именно – это общий порядок создания, лицензирования, ликвидации, банкротства, банковского надзора, общие правила отчетности, общие банковские нормативы (насколько это возможно), и, в целом, интегрировать исламские банки Казахстана в систему банков второго уровня. Поэтому Закон о банках Республики Казахстан был дополнен всеми необходимыми главами, параграфами и статьями, регулирующими деятельность исламских банков.

Важно отметить, что Казахстан отказался от арабских терминов исламских инвестиционных продуктов. Вместо них было принято решение применять общеизвестные казахстанскому праву определения и использовать законодательно установленные институты и механизмы. Другими словами, такие инструменты, как мудараба, мушарака, мурабаха, иджара, салам, сукук, были заменены на продукты-аналоги из традиционного банкинга и традиционной экономики.

Наряду с отказом от арабских терминов в законодательство Республики Казахстан не были введены такие понятия как шариат, а также принципы исламского финансирования, отраженные в шариате. Взамен была предложена статья 52-1 «Требования к деятельности исламского банка», где прописали принципы исламского финансирования: «Исламский банк не вправе взимать вознаграждение в виде процентов, гарантировать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, финансировать (кредитовать) деятельность, связанную с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иные виды предпринимательской деятельности, финансирование (кредитование) которых запрещено советом по принципам исламского финансирования. Совет по принципам исламского финансирования вправе дополнительно определять иные требования к деятельности исламского банка, обязательные для соблюдения исламским банком» [123].

На основе того, что официально Республика Казахстан является светской страной, было принято логичное решение не предоставлять каких-либо властных, законодательных полномочий органам по контролю над соблюдением шариата, а обеспечить им статус консультативного органа при высшем исполнительном органе исламского банка с предусмотренными на законодательном уровне возможными последствиями неисполнения принципов исламского финансирования исламскими банками. Также вопросы, связанные с созданием шариатского совета, количеству участников и его структурой, должны решаться на уровне общего собрания, а порядок деятельности шариатского совета должен быть закреплен в уставе исламского банка. Закон Республики Казахстан от 13 мая 2003 г. «Об акционерных обществах» позволяет это сделать без каких-либо дополнительных корректировок в законодательстве.

Контролирование исполнения исламскими банками в Республике Казахстан принципов исламского финансирования производит совет по принципам исламского финансирования, который создается и регулируется в соответствии с статьей 52-2 Закона РК о банках. Необходимо отметить, что Казахстан избегает религиозного окраса при регулировании исламских банков и специально не использует словосочетание «Шариатский совет», из-за того, что понятие «шариат» имеет широкое применение и может нарушить светский характер страны.

Также в законе предусмотрены последствия признания сделки, совершенной исламским банком, противоречащей нормам законодательства (статья 52-3) и дополнительные требования к уставу исламского банковского учреждения (52-4). В результате, данной статьей предписывается исламским банкам иметь в своей организационной структуре совет по принципам исламского финансирования, выполняющий роль шариатского совета. Ключевая функция совета заключается в проверке соответствия деятельности банка, транзакций и прочих операций исламского банка принципам исламского финансирования.

Совет по принципам исламского финансирования – имеет статус независимого органа, назначаемого общим собранием акционеров на основе рекомендаций совета директоров. Правила о внутренней кредитной политике исламского банка и правила об общих условиях проведения операций исламского банка проходят согласования с советом по принципам исламского финансирования. Совет директоров может утвердить и принять вышеуказанные документы только после положительного заключения по ним от совета по принципам исламского финансирования. Однако исключается запрашивание отдельного решения советом по принципам исламского финансирования на каждую транзакцию и сделку, одобренную кредитным комитетом исламского банка, если оно принималось в рамках утвержденных правил об общих условиях проведения операций исламского банка. За советом остается право на свое усмотрение осуществить выборочную проверку любой операции на предмет соответствия требованиям законодательства.

Наибольшая дискуссия при адаптации казахстанского законодательства развернулась вокруг оценки последствий признания операций исламского банка недействительными из-за нарушения принципов исламского финансирования. Для разрешения противоречий каждая формулировка закона обсуждалась со всеми заинтересованными лицами: представителями исламских банков, внешними консультантами, государственными органами в лице АФН и другими членами рабочей комиссии.

Простое признание операции недействительной и последующее ее аннулирование является недопустимым, так как третьи стороны не могут и не должны нести ответственность за нарушение требований закона сотрудниками исламских банков. Более того, потенциальное нарушение принципов исламского финансирования может находиться за периметром ответственности сторон сделки, например, из-за действий третьих лиц. В заключении, аннулирование сделок будет наносить ущерб имущественному

обороту, бюджету и не будет способствовать поддержанию здоровой экономической среды.

Ввиду этого, было принято решение, что в случае получения какого-либо дохода исламским банком с нарушением шариата, данная сумма будет направлена на благотворительность, и, таким образом, исламский банк не будет использовать его в свою пользу и будет считаться, что исламский банк выполнил запрет на получение дохода, нарушающего шариат. Необходимо отметить, что мнение всех исламских экономистов по данному вопросу едино, и они допускают такой подход по «очищению» и легализация дохода, полученного с нарушением шариата.

Таким образом, в зависимости от текущего статуса операции в Казахстане предусмотрен следующий подход по аннулированию сделок, заключенных в нарушении принципов исламского финансирования, приведенный в таблице 15.

Таблица 15 – Методология аннулирования транзакций в РК, нарушающих принципы исламского финансирования

Статус транзакции	Правило и подход
Сделка в процессе заключения	Запрет на заключение и исполнение сделки
Сделка заключена, но не исполнена или частично исполнена	Досрочное расторжение сделки в соответствии ГК РК
Сделка исполнена или частично исполнена	Передача полученного дохода на благотворительность

Источник: составлено автором на основе материалов [123].

Также важной статьёй в законе о банках в Казахстане, является требование к уставу исламского банка. Согласно требованиям закона в уставе необходимо отразить цели деятельности исламского банка, права и обязанности совета по принципам исламского финансирования, а также каким образом он создается и какие требования предъявляются к ее членам. Важно подчеркнуть, что согласно закону РК о банках, осуществление операций исламского банка с соблюдением принципов исламского

финансирования является основной целью деятельности исламских банков в Казахстане. Помимо этого, вся деятельность совета по исламскому финансированию согласно Закону РК о банках и банковской деятельности должна регулироваться уставом, утверждаемым общим собранием акционеров исламского банка.

Кроме того, Закон РК о банках и банковской деятельности был дополнен отдельной главой, регламентирующей процесс реорганизации традиционного банка в исламский банк. В качестве базиса для данной главы использовался стандарт шариата № 6 «Преобразование традиционного банка в исламский банк», разработанный Организацией бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений.

Дополнительные изменения были внесены также в Налоговый кодекс (отсутствие НДС на операции мурабаха для исламских банков и прочие дополнения), в Закон о рынке ценных бумаг и в иные нормативно-правовые акты, влияющие на деятельность исламских банков.

В результате 12 февраля 2009 г. был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования».

При этом, полагаем, что на сегодняшний день российская экономика еще не готова для полноценной и масштабной трансформации по примеру Казахстана. Однако Россия может перенять определенные наработки Казахстана. Поэтому, очевидно, что наиболее эффективным вариантом может стать последовательное внедрение принципов исламского банкинга в Российской Федерации, включающее в себя следующие этапы, представленные в таблице 16.

Таблица 16. Этапы внедрения исламских инвестиционных банковских продуктов

Этапы внедрения	Основные характеристики
<p>Этап 1. Создание «исламского окна» в организационной структуре традиционного банка</p> <p>Возможен в рамках действующего законодательства или с условием его минимальной корректировки</p>	<ul style="list-style-type: none"> – создание «исламского окна» в организационной структуре традиционного банка филиала или отдельного структурного подразделения – ресурсы отделены на балансе (источник активных операций – беспроцентные счета клиентов, возвратность средств гарантирована головным банком) – в комитет по этике введен представитель – специалист по шариату – в систему риск-менеджмента включены специалисты или подразделение для управления специфическими рисками (прежде всего, проектными) – внедрение в основном гибридных продуктов, не противоречащим действующему законодательству
<p>Этап 2. Учреждение особой организационно-правовой формы партнерского банка</p> <p>Разработка отдельного законопроекта</p>	<ul style="list-style-type: none"> – возможно на основе трансформации традиционного банка в новую организационно-правовую форму – путем учреждения таких форм, как: <ul style="list-style-type: none"> – инвестиционный банк не спекулятивной направленности – исламский инвестиционный банк
<p>Этап 3. Формирование инфраструктуры исламского банкинга</p>	<ul style="list-style-type: none"> – разработка стандартов бухгалтерского учета, специфичных для исламского банкинга – подготовка специалистов необходимой квалификации или их переподготовка – создание саморегулируемой организации исламского банкинга для оказания правовой и организационной помощи его членам – поддержка государственных фондов по содействию инвестиционной деятельности

Источник: составлено автором.

Рассмотрим подробнее каждый из этапов.

Для первого этапа наиболее важным становится разработка линейки гибридных продуктов, адаптированных к особенностям действующего законодательства. Выше были рассмотрены примеры трансформации традиционных банковских продуктов к принципам исламского банкинга, а также представлен ипотечный гибридный продукт для малого и среднего бизнеса, и образовательный кредит, который структурирован в соответствии с нормами ислама.

Обычно в рамках исламского окна сначала предлагаются такие продукты, как депозитные вклады на стороне пассивов банка и исламские продукты торгового финансирования для малых и средних предприятий – на стороне активов банка. При этом расширяя деятельность до стадии создания отдельного филиала, необходимо принимать к учету, что прибыль от исламского окна скорее всего будет завышена, так как часть его косвенных затрат (например, на ИТ инфраструктуру, расходы на офис и прочие не операционные затраты) на первых порах могут покрываться головным банком. Поэтому поиск способов адаптации исламских инвестиционных продуктов к требованиям законодательных актов с учетом их доходности должен быть продолжен, но при этом требуется внести небольшие поправки в нормативные акты по налогообложению с тем, чтобы повысить привлекательность таких продуктов.

Особое внимание следует уделить разработке инвестиционных продуктов, которые в последние годы активно внедряются в ряде стран и представлены широким спектром их вариантов, включая суверенные сукуки (к примеру, выпуск сукук равный 100 миллионам евро ФРГ в 2004 году), корпоративные сукуки (например, сукук американской нефтяной корпорации East Cameron Partners на сумму равную 166 миллионов долларов США), сложные инвестиционные инструменты (новаторский хариз-фонд Société Générale, совместимый с шариатом).

Для привлечения клиентов на обслуживание в исламское подразделение можно использовать опыт немецкого банка Kuveyt Türk Bank, учрежденного в Германии в 2015 году, который, для завоевания доверия клиентов-мусульман раскрывает на своих официальных сайтах соответствующие сертификаты, подробно разъясняющие соответствие банковских продуктов шариату [67]. Интересное решение также принято при организации деятельности Совета по этике банка, который сверяет свои принципы с стандартами разработанными ААОIFI. Совет по этике преследует похожие цели, что и Шариатские консультативные органы в

других исламских финансовых институтах во всем мире, но немецкий банк решил именовать его «советом по этике», что очередной раз доказывает, что исламские ценности, на которых базируется бизнес-модель исламских банков, являются универсальными, социальными и этическими ценностями, характерными не только для мусульманского мира [30].

Некоторые ученые в области шариата выражали обеспокоенность по поводу законности формирования капитала исламских дочерних банков с использованием средств традиционных банков, так как традиционным банкам тяжело отделить исламские источники финансирования от неисламских, но разрешенных на законодательном уровне. А в свою очередь последние могут направляться в капитал исламского банка, тем самым нарушая принципы шариата. Поэтому важно выделить самостоятельный баланс структурного подразделения, работающего в соответствии с исламскими принципами финансирования, и обеспечить возможность для материнского банка осуществлять благотворительные пожертвования в дочернюю компанию в будущем, таким образом делая «очистку» первоначального капитала.

На втором этапе препятствием для обычных банков становится отсутствие законодательной основы для осуществления процесса конверсии, хотя уже накоплен определенный опыт в этой области. Так, первым шагом к конверсии стало открытие исламских окон (единиц) в государствах-членах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива [81]. С этой целью был также введен ранее упомянутый стандарт шариата № 6 «Преобразование традиционного банка в исламский банк» [27], предназначенный для регламентации необходимых процедур и механизмов при конвертации банков. В данном стандарте определены условия, которым должны соответствовать обычные банки для эффективного преобразования и полного соблюдения законов шариата.

Некоторыми исследователями отмечается, что религиозные убеждения мусульманских клиентов стимулируют деятельность центральных банков по

регулированию конверсии исламского банкинга в целом, либо внедрению исламских финансовых продуктов, в частности [64]. Этот фактор стал основным в большинстве мусульманских стран.

Основная причина, по которой почти 60% традиционных банков во всем мире конвертируются в исламские банковские учреждения, заключается в соблюдении шариатских принципов [64]. Согласно исследованию Мустафы М.Е., посвященного анализу банковской конверсии в Саудовской Аравии, 82% традиционных банков здесь перешли на полноценную модель исламского банкинга для поддержания существующих клиентов. Среди этих обычных банков 47% преследовали цель соблюдения принципов шариата и привлечения новых клиентов, а 24% привлекала возможность обеспечить высокую доходность инвестиций и желание соблюдать законы шариата [86].

Возможные препятствия на пути преобразования традиционных банков в модель исламского банкинга были отмечены, например, в отчете о преобразовании Национального коммерческого банка (НКБ) в Саудовской Аравии [78]. При этом внутренние барьеры НКБ охватывали вопросы, связанные с администрацией, взаимоотношениями между департаментами, персоналом, отсутствием необходимых знаний у бухгалтеров и аудиторов относительно правил исламского банкинга.

Для успешной гармонизации исламским финансовым институтам следует сосредоточиться, как отмечал У. Ахмад [62] и ряд других исследователей, на следующих приоритетах, включая:

- 1) разработку необходимой правовой базы для исламских финансовых институтов и банков;
- 2) пересмотр соответствующих законов в сочетании с шариатскими принципами;
- 3) внедрение правовых и нормативных стандартов AAOFI, IFSB и Basel II;
- 4) управление и мониторинг структуры риска-доходности исламских финансов;

- 5) централизацию шариатского совета / комитета, надзорного органа и вердиктов;
- 6) гарантии налоговой нейтральности и освобождения от банковской деятельности, соответствующей шариату [83];
- 7) совместимые рамки аудита и инициативы.

С.Н. Гарас отмечал, что центральные банки играют неэффективную роль в качестве регуляторов исламских финансовых институтов. А именно, отмечается несовершенство предлагаемых центральными банками стандартов и практик по обеспечению прозрачности отрасли и раскрытию информации исламскими банками второго уровня и исламскими финансовыми учреждениями. [72].

Преимущество открытия дочерней компании по сравнению с полной конверсией состоит в том, что с первой материнский банк может продолжать обслуживать своих обычных клиентов. Но, с другой стороны, полное преобразование свидетельствует о твердой приверженности банка действовать в соответствии с принципами шариата, что повышает его авторитет.

Другим вариантом реализации данного этапа может стать выделение на законодательном уровне исламских инвестиционных банков как банков, инвестиционная деятельность которых характеризуется не спекулятивной направленностью. Таким банкам, по мнению Аварского С.А., после получения соответствующих банковских лицензий на осуществление исламской банковской деятельностью, должно быть предоставлено право на:

- предоставление банковских, лизинговых и торговых финансовых продуктов и услуг, в том числе привлекая капитал у физических лиц на беспроцентной основе и без гарантии безусловного возврата;
- услуги по открытию, введению поддержанию банковских счетов физических и юридических лиц: по поручению клиентов банки должны иметь возможность по управлению предоставленными активами, а именно:

производить разные операции, как от своего имени, так и от имени поручителя;

- осуществлять инвестиционное посредничество и посредничество на межбанковских рынках;
- осуществлять долевое участие в капиталах путем внесения капитала и имущественных вкладов;
- осуществлять инвестиции в не спекулятивные активы;
- предоставлять услуги по выдаче банковских гарантий, валютному обмену, ведение производственной и благотворительной деятельности и прочее [29].

Лицензирование исламских инвестиционных банков может увеличить надзорную нагрузку на регулирующий орган. В связи с этим с целью накопления необходимого опыта и ресурсов для осуществления эффективного надзора за такими банками, надзорный орган мог бы искусственно ограничить количество предоставляемых им лицензий. Данная стратегия, например, была реализована в Кувейте в 2003 г. когда Центральный банк Кувейта (ЦБК) первоначально ограничивался тремя исламскими банками, которым было разрешено работать на новых условиях.

Еще одной проблемой является недостаточность профессиональных, квалифицированных и опытных сотрудников, учитывая тот факт, что исламским инвестиционным банкам необходимо следовать формату финансовой отчетности, установленному Организацией по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых учреждений и шариатскому стандарту № 6. Поэтому третьим этапом является создание необходимой инфраструктуры для развития исламского банкинга.

Под инфраструктурой для развития исламского банкинга подразумевается создание устойчивой среды, в которой субъекты хозяйственной деятельности не будут вынуждены тем или иным образом приспособливаться, чтобы соответствовать нормам исламского права и

локальному законодательству одновременно из-за отсутствия необходимых положений в действующих НПА.

С этой целью следует, учитывая накопленный в мире и странах СНГ опыт, внести изменения в законодательную базу, регулирующую деятельность коммерческих банков, по следующим направлениям:

- предусмотреть отдельным законодательным актом внесение соответствующих поправок в действующий Закон о банках и банковской деятельности в РФ (с трансформацией основных терминов исламского банкинга в соответствующие им аналоги в традиционном банкинге);

- внести соответствующие поправки в сопутствующие законодательные акты (Налоговый кодекс, Административный кодекс), обеспечивающие равные условия для деятельности исламских и традиционных банков;

- дополнить некоторые нормы закона об акционерных обществах РФ поправкой о деятельности совета, определяющего соответствие условий функционирования исламских банков или исламских подразделений в российских коммерческих банках, нормам исламских финансов.

В частности, в первую очередь, необходимо внести в статью 1 ФЗ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» понятие исламского банка и исламского окна, а также добавить в статью 5.2 список операций, которыми могут заниматься данные кредитные учреждения. Единственным отличием исламского банка от исламского окна будет являться то, что исламское окно может быть создано в составе традиционного коммерческого банка, в то время как исламский банк предполагает создание отдельного юридического лица со своей организационной структурой и со своими органами управления. При этом важно отметить, что такое юридическое лицо может быть создано как дочерняя компания традиционного банка.

Во избежание недобросовестных действий, а также для исключения двусмысленности, на наш взгляд, необходимо дополнить статью 7

«Фирменное наименование кредитной организации» требованием для полноценных исламских банков иметь в своем наименовании слова «Исламский банк» и запретить свободное использование данного словосочетания иными участниками рынка, не имеющими соответствующие лицензии от ЦБ РФ.

Следующее дополнение должно быть внесено в статью 11.1 «Органы управления кредитной организации», где должно быть отражено требование по созданию шариатского совета как в исламских банках, так и в традиционных банках, где созданы исламские окна. Ожидается, что в рамках данного дополнения шариатский совет получит право по проверке операций банка на предмет соответствия исламскому праву и аннулированию транзакций в случае выявления нарушений. При этом, как было отмечено выше, отдельной статьей предполагается четко сформулировать список операций, которые будут соответствовать требованиям исламского права.

Важным дополнением ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» для успешного внедрения исламских банков в РФ будет являться отдельная статья к Главе 2 «Порядок регистрации кредитных организаций и лицензирования банковских операций». В частности, в рамках данной статьи необходимо сформулировать, как и каким образом будет происходить государственная регистрация исламских банков и выдача им лицензий на осуществление операций в соответствии с исламским правом, раскрыть список документов, необходимых для получения лицензии на осуществление исламских банковских операций, пояснить возможные основания для отказа в выдаче или отзыва лицензии, а также необходимо детализировать процесс трансформации традиционного банка в исламский банк.

Помимо изменений в Закон о банках, следует также внести изменения в НК РФ, а именно следует дополнить статью 164 НК РФ пунктом, указывающий, что операции исламского банка облагаются НДС по ставке 0%. Данное дополнение исключит возникающее неравенство между

традиционным кредитом и продажей с наценкой (мурабаха), распространенной среди исламских банков.

Отразим в таблице 17 нормативно-правовые акты, в которые необходимо внести изменения.

Таблица 17 – Основные изменения НПА для создание условий функционирования исламских банков в РФ

Нормативно-правовой акт	Глава/Статья/Закон	Вид изменения	Описание
1	2	3	4
ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»	Статья 1 «Статья 1. Основные понятия настоящего Федерального закона»	Дополнение	Дополнить определениями «Исламский банк», «Исламское окно»
ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»	Статья 5.2 «Список операций исламского банка и исламского окна»	Новая статья	Конкретизировать виды операций, которыми может заниматься исламский банк или исламское окно
ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»	Статья 7. «Фирменное наименование кредитной организации»	Дополнение	Дополнить требованием, чтобы исламский банк имел в своем названии слова «Исламский банк» и закрепить, что ни одно юридическое лицо в РФ не имеет право использовать в своем названии слова «Исламский банк» без получения соответствующей лицензии от ЦБ РФ
ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»	Статья 11.1. «Органы управления кредитной организации»	Дополнение	Дополнить требованием о необходимости создания шариатского совета для осуществления исламских банковских операций, а также закрепить функции и полномочия шариатского совета
ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности»	Глава II «Порядок регистрации кредитных организаций И лицензирования банковских операций»	Новая статья	Отразить порядок регистрации исламского банка и выдачи соответствующей лицензии, ответственность регистрирующего органа и заявителя, указать список необходимых документов для получения лицензии, порядок отказа в выдаче лицензии или причины потенциального отзыва лицензии.
Налоговый Кодекс	Глава 21 «Налог на добавленную стоимость», статья 164 «Налоговые ставки»	Дополнение	Указать, что деятельность исламских банков облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 0%

Источник: составлено автором

Помимо изменений законодательных актов важно, чтобы в высших учебных заведениях вопросы, связанные с исламской экономикой,

исламскими финансами, исламским банкингом, исламскими налогами, и другие подобные вопросы, изучались не на факультативной основе, как это происходит во многих экономических ВУЗах России, а в качестве полноценных обязательных дисциплин в рамках выбранных направлений подготовки бакалавров, специалистов и магистрантов. Именно такой подход позволит подготавливать большее число высококвалифицированных специалистов, имеющих фундаментальные знания относительно работы исламского банка. При этом необходимо отметить, что на сегодняшний день, как правило, вопросами исламской экономики интересуются приверженцы религии ислам, в виду своей религиозной и этнической принадлежности, в то время как другая группа населения России имеет слабое представления об исламском банкинге или вообще его не имеет в силу того, что данное направление не освещается или освещается очень сжато в учебных заведениях и СМИ.

Третьим важным аспектом является создание соответствующих институтов, способных своевременно отвечать вызовам экономики через призму исламского права и предлагать необходимые изменения в локальное законодательство. Данный пункт является наиболее сложным для имплементации, так как большая часть религиозных деятелей России слабо разбирается в светских законах и нормах РФ. Соответственно, возникает вопрос, кто будет предлагать такие изменения в нормативно-правовые акты, регулирующие исламские банки, и как эти изменения будут утверждаться. Скорее всего, на первом этапе необходимо создать комиссию, в которую помимо депутатского корпуса, будут входить видные ученые в области исламских финансов, способные предложить конкретные меры для трансформации российского законодательства. В частности, участие в данной работе могли бы принять специалисты Центра развития исламской экономики и финансов (ЦРИЭФ), которые ведут активную работу по разъяснению и пропаганде принципов исламской экономики и их внедрению

в деятельность банковского сектора (цели и задачи, а также некоторые результаты деятельности этой организации представлены в приложении Д).

В последующих периодах выпускники российских вузов, получившие фундаментальное образование как в отношении микро- и макроэкономики, так и исламской экономики, смогут уверенно участвовать в законотворческом процессе и обеспечивать оперативную трансформацию законов России в интересах всех граждан страны.

В заключении выделим факторы, которые, на наш взгляд, определяют объем и последовательность прохождения этапов внедрения исламского инвестиционного банкинга в России:

- востребованность услуг исламского банкинга населением, прежде всего, мусульманским (на основе проведения соответствующих опросов);
- уровень продвижения идей этического банкинга в широких слоях населения, независимо от их национальной или религиозной принадлежности;
- развитие взаимодействия с венчурной индустрией, определяющее потенциальный рынок для инвестиций исламских банков;
- возможности государственной поддержки, в том числе со стороны стран ЕвразЭС и мусульманских стран.

В любом случае внедрение исламских инвестиционных банковских продуктов в практику работы банковского сектора усилит его направленность на развитие инвестиционных процессов для обеспечения устойчивого и качественного роста российской экономики.

Выводы по главе 3

Потребность во внедрении исламских инвестиционных продуктов обусловлена такими факторами, как:

- возможность диверсификации источников капитала для развития экономики на основе расширения состава участников банковского рынка;

- наличие спроса на продукты исламского банкинга в связи с особенностями структуры населения России по национальному составу;
- необходимость усиления инвестиционной направленности кредитования в российской экономике;
- возможность использования практического опыта трансформации традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга.

В качестве направлений реализации положительных свойств исламского банкинга можно рассматривать:

- разработку гибридных инвестиционных продуктов и их внедрение в практику российских коммерческих банков;
- внедрение вариантов организационных структур исламских банков с целью решения проблемы контроля и управления при внедрении исламских инвестиционных продуктов;
- совершенствование законодательной основы для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга на основе поэтапного подхода к реализации его принципов в деятельности российского банковского сектора и с учетом факторов, определяющих объем и последовательность прохождения этапов внедрения исламского инвестиционного банкинга в России.

Заключение

Кризисные явления последних лет на национальных и международных финансовых рынках заставили исследователей обратить внимание на более устойчивые модели регулирования финансовых отношений, в том числе модели исламского банкинга. С другой стороны, для российской практики характерной стала недостаточная инвестиционная направленность деятельности отечественных коммерческих банков для обеспечения устойчивого роста экономики России.

При этом пока не в полной мере решены такие важные проблемы, как формирование законодательных основ для внедрения исламских финансов; урегулирование вопросов управления в финансовых структурах, функционирующих на принципах исламского банкинга; оценка возможностей трансформации исламских инвестиционных продуктов в традиционных банках. Поэтому целью диссертационного исследования стал поиск путей решения этих проблем, на основе которого были получены следующие научные результаты.

1) Уточнено определение инвестиционных банковских продуктов, и обоснованы критерии отличия традиционных и исламских инвестиционных банковских продуктов.

Выявление сущности и особенностей инвестиционных банковских продуктов потребовало анализа таких теоретических понятий, как инвестиции, инвестиционная банковская деятельности, банковские продукты, на основе которого были выделены основные критерии отнесения банковских продуктов к категории инвестиционных. В их число вошли как традиционные критерии, включающие:

- долгосрочный характер вложений, обусловленный особенностью временных характеристик инвестиционных проектов;
- целевую направленность на реализацию инвестиционной программы как для юридического, так и физического лица;

– комплексный характер банковских рисков, связанный со спецификой объекта инвестирования (как правило, производственного), многообразием участников сделки, влиянием на вероятность реализации рисков значительного количества факторов (начиная от горизонта планирования и заканчивая имиджевой составляющей проекта);

так и дополнительный критерий, заключающийся в использовании особенного инструментария, отличающегося многообразием (различные виды ценных бумаг и кредитных продуктов) и особенностями законодательного регулирования (порядок налогообложения, наличие льгот, различные формы государственной поддержки).

На этой основе инвестиционный банковский продукт определяется нами как продукт, отвечающий по своим характеристикам выделенным критериям с учетом дополнительного критерия (особого инструментария), что позволяет расширить понятие такого продукта с учетом его прямого (например, кредитования) или косвенного (инвестиционные вклады и депозиты) соответствия критерию направленности на реализацию инвестиционных целей.

Выделение основных принципов исламского банкинга позволило определить критерии, обусловившие различия инвестиционных банковских продуктов в традиционном и исламском банкинге:

- по преобладающему виду дохода;
 - ограничениям при определении целевой направленности инвестирования;
 - законодательным ограничениям;
 - наличию сопутствующих услуг;
 - доле инвестиционных продуктов в балансе банка.
- 2) Выявлены особенности развития исламского банкинга в различных странах.

Анализ практики имплементации принципов исламского банкинга на национальных и международных рынках позволил выявить особенности этого процесса.

- Формирование трех моделей реализации исламского банкинга.
- Наличие законодательных ограничений. Развитию исламского банкинга в большинстве стран препятствуют законодательные барьеры, ограничивающие возможности внедрения основополагающих принципов исламских финансов. При этом имеет место активизация деятельности регулятора по внесению соответствующих изменений в законодательную базу.

- Модификация традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга. В ряде стран накоплен опыт модификации традиционных банковских продуктов для обеспечения их соответствия требованиям шариата без нарушения норм действующего законодательства.

- Ограниченное использование исламских инвестиционных банковских продуктов. В российской практике в основном используются продукты, обеспечивающие привлечение средств по исламским принципам. Размещение средств с инвестиционными целями только формируется.

3) Предложены направления внедрения исламских инвестиционных продуктов в российскую банковскую практику.

Потребность во внедрении исламских инвестиционных продуктов обусловлена такими факторами, как:

- возможность диверсификации источников капитала для развития экономики на основе расширения состава участников банковского рынка;
- наличие спроса на продукты исламского банкинга в связи с особенностями структуры населения России по национальному составу;
- необходимость усиления инвестиционной направленности кредитования в российской экономике;

– возможность использования практического опыта трансформации традиционных банковских продуктов в соответствии с принципами исламского банкинга.

В качестве направлений реализации положительных свойств исламского банкинга можно рассматривать следующие меры.

1) Разработка гибридных инвестиционных продуктов и их внедрение в практику российских коммерческих банков.

В частности, таким гибридным продуктом может стать ипотека на покупку коммерческой недвижимости или образовательный кредит.

Гибридный характер продукта выражается в том, что:

– с одной, стороны, порядок предоставления кредита, анализ и оценка кредитоспособности клиента аналогичны процедурам, применяемым при выдаче подобного кредита в традиционном банке (естественно, с учетом возможности индивидуального подхода к тому или иному заемщику);

– с другой стороны, порядок получения дохода от предоставления кредита основан на принципах и формах предоставления исламских банковских продуктов и предполагает иные, нежели в традиционном банке, условия и порядок расчетов с заемщиком.

В свою очередь, гибридный характер образовательного кредита заключается в следующем:

– основные условия предоставления кредита схожи с параметрами классических банков по срокам и требованиям к заемщику;

– используется специфический способ расчета выплат заемщика с условиями, применимыми к исламскому банкингу (на основе схемы покупки и продажи с наценкой места в образовательном учреждении);

– дополнительными условиями являются возможные ограничения по выбору места обучения, с учетом направленности подготовки специалистов требованиям этического банкинга.

Внедрение подобных гибридных продуктов предоставит пользователям финансовых инструментов более широкий выбор. Риски банков также будут

учтены в виду того, что их доходность отражает рыночную ситуацию. В свою очередь, это позволит представителям, прежде всего, малого и среднего бизнеса начать или расширить свою деятельность, что обеспечит решение ряда важнейших социально-экономических задач по развитию российской экономики, включая рост занятости, расширение ассортимента и повышение качества товаров и услуг малых предприятий, повышение реальных доходов занятых в сфере малого предпринимательства. Внедрение гибридного образовательного кредита позволит расширить масштаб инвестиций в развитие человеческого капитала как фактора обеспечения устойчивого экономического роста страны.

2) Обоснование возможных вариантов построения организационных структур исламских банков с целью решения проблемы контроля и управления при внедрении исламских инвестиционных продуктов.

В условиях недостаточного развития фондового рынка во многих исламских странах и его сильной подверженности волатильным колебаниям осуществлять свою операционную деятельность эффективнее позволит создание исламских банков как частных компаний с ограниченной ответственностью, так как, являясь непубличной компанией, собственникам исламского банка придется нести ответственность, ограниченную только рамками своего общества. При этом предоставить требуемое финансирование и таким образом войти в капитал исламского банка могут сами предприниматели или крупные институциональные инвесторы.

В качестве другого варианта можно рассматривать организацию компании на основе «равноправия» – предоставление прав и принятие на себя определенных обязательств всеми участниками общества. Такими особенностями характеризуются, например, общества взаимного страхования, которые организуются на основе профессионального, коммерческого или территориального единства его участников, что дает им возможность лучше адаптироваться к нуждам местного населения или учитывать специфические потребности различных

социально-профессиональных групп, являющихся членами такой организации. При использовании такой формы вкладчикам предоставляются некоторые права, что придает этой модели более демократичный характер и, соответственно, устойчивость в долгосрочной перспективе.

Еще больший положительный эффект может дать сочетание этих двух организационных форм.

Еще одна модель может быть реализована в формате венчурного финансирования, где обеспечивается баланс управления и контроля между менеджментом компании и другими акционерами. При такой модели группой исламских банков создается венчурный фонд с целью инвестирования в компании, которые испытывают определенные финансовые затруднения, или для приобретения в рамках приватизационных мероприятий государственных корпораций.

Положительно сказываться на деятельность компании может вовлечение институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых компаний и других подобных организаций), которые стремятся, прежде всего, к долгосрочному росту, а не к краткосрочным дивидендам, и заинтересованы в более тщательном контроле за решениями, принимаемыми наемными менеджерами. При этом с целью диверсификации рисков инвесторам и инвестиционным фондам целесообразно приобретать доли в большом количестве компаний (не менее 20-30 стартапов).

В дополнение к созданию венчурного фонда исламские банки могут также вкладывать свои средства в публичные компании в рамках коммерческого банкинга. Это позволит:

- улучшить накопление и мониторинг информации;
- смягчить возможные конфликты между различными группами, обладающими имущественными правами на компанию;
- обеспечить конкурентные преимущества за счет диверсификации операций;
- повысить эффективность обмена информацией.

При этом не все инвестиции целесообразно осуществлять через создание венчурных компаний или коммерческий банкинг. Для контроля прочих инвестиций исламские банки могут создать специальное агентство по мониторингу, основной задачей которого станет сбор финансовой и иной информации о деятельности компаний, в которых исламские банки имеют свою долю.

Целесообразно также разработать кодекс, включающий лучший опыт исламского банкинга, и соответствующую декларацию о приверженности к такому кодексу в своих операциях. Его применение должно предполагаться на добровольной основе, однако при условии поддержки со стороны государственных институтов в виде заявлений правительства и принятия соответствующих нормативно-правовых актов.

3) Совершенствование законодательной основы для внедрения инвестиционных продуктов исламского банкинга. Наиболее эффективным вариантом может стать поэтапное внедрение принципов исламского банкинга:

Этап 1. Создание «исламского окна» в организационной структуре традиционного банка. Возможен в рамках действующего законодательства или с условием его минимальной корректировки.

Этап 2. Учреждение особой организационно-правовой формы партнерского банка. Разработка отдельного законопроекта.

Этап 3. Формирование инфраструктуры исламского банкинга с акцентом на формирование адекватной нормативно-правовой основы для развития исламского инвестиционного банкинга.

С этой целью необходимо, учитывая накопленный в мире и странах СНГ опыт, внести изменения в законодательную базу, регулирующую деятельность коммерческих банков, по следующим направлениям:

– предусмотреть отдельным законодательным актом внесение соответствующих поправок в действующий закон о банках и банковской

деятельности РФ (с трансформацией основных терминов исламского банкинга в соответствующие им аналоги в традиционном банкинге);

- внести соответствующие поправки в сопутствующие законодательные акты (Налоговый кодекс, Административный кодекс), обеспечивающие равные условия для деятельности исламских и традиционных банков;

- дополнить некоторые нормы закона об акционерных обществах поправкой о деятельности совета, определяющего соответствие условий функционирования исламских банков или исламских подразделений в российских коммерческих банках нормам исламских финансов.

Объем и последовательность прохождения этапов внедрения исламского инвестиционного банкинга в России будет зависеть от таких факторов, как:

- востребованность услуг исламского банкинга населением, прежде всего, мусульманским (на основе проведения соответствующих опросов);

- уровень продвижения идей этического банкинга в широких слоях населения, независимо от их национальной или религиозной принадлежности;

- развитие взаимодействия с венчурной индустрией, определяющее потенциальный рынок для инвестиций исламских банков;

- возможности государственной поддержки, в том числе со стороны стран ЕвразЭС и других мусульманских стран.

Внедрение исламских инвестиционных банковских продуктов в практику работы российского банковского сектора усилит его направленность на развитие инвестиционных процессов для обеспечения устойчивого и качественного роста российской экономики.

Список литературы

Нормативно-правовые акты

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : Федеральный закон : [принят Государственной Думой: Часть первая – 16 июля 1998 г.; Часть вторая – 19 июля 2000 г.] – СПС КонсультантПлюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 01.09.2020).

2. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности : Федеральный закон № 395-1 : [принят Верховным Советом РСФСР 2 декабря 1990 года]. – СПС КонсультантПлюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 01.09.2020).

3. Российская Федерация. Законы. О дальнейшей реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации [Постановление Правительства от 11.08.2017 №961]. – СПС Консультант Плюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_222557/ (дата обращения: 01.09.2020).

4. Российская Федерация. Законы. О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы [указание Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У] – СПС Консультант плюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/ (дата обращения: 01.09.2020).

5. Российская Федерация. Законы. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам,

ссудной и приравненной к ней задолженности [положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П]. – СПС Консультант плюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/ (дата обращения: 01.09.2020).

6. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федеральный закон № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. – СПС КонсультантПлюс. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 01.09.2020).

Книги, учебники, монографии

7. Аляутдинов, Ш.Р. Перевод смыслов Священного Корана / Ш.Р. Аляутдинов. – Санкт-Петербург : Диля, 2017. – 1792 с. – ISBN 978-5-4236-0360-1.

8. Беккин, Р.И. Исламские финансовые институты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Беккин Ренат Ирикович ; Институт Африки РАН – Москва, 2009. – 50 с. – Библиогр.: с. 34-44. – Место защиты: Институт Африки РАН.

9. Беккин, Р.И. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / Р.И. Беккин ; под редакцией Р.И. Беккина. – Москва : Уммаh – 2004. – 283 с. – ISBN 5-94824-219-6.

10. Блех, Ю. Инвестиционные расчеты : Модели и методы оценки инвестиционных проектов / Ю. Блех, У. Гетце ; перевод с немецкого. – Калининград : Янтарный сказ, 1997. – 437 с. – ISBN 5-7406-0044-8.

11. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Москва : Книжный мир, 2004. – 860 с. – ISBN 5-8041-0049-1.

12. Дадашева, О.Ю. Инвестиционная деятельность банков : учебник / О.Ю. Дадашева. — Москва : Финуниверситет, 2013 — 128 с. — ISBN 978-5-7942-1064-4.
13. Жукова, Е.Ф. Общая теория денег и кредита : учебник для вузов / Е.Ф. Жукова, Н.М. Зеленкова, Л.Т. Литвинено [и др.]; под редакцией Е.Ф. Жукова. — 3-е издание, переработанное и дополненное. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 423 с. — ISBN 5-238-00322-6.
14. Журавлев, А.Ю. Принципы функционирования исламских банков / А.Ю. Журавлев // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты : сборник статей под редакцией Р.И. Беккина. — Москва : УММА, 2004. — 283 с. — 500 экз. — ISBN 5-94824-219-6.
15. Иванов, В.В. Инвестиции : учебник / В.В. Иванов, В.В. Ковалев, В.А. Лялин В.А. — 2-е издание. — Москва : Проспект, 2015. — 592 с. — ISBN 978-5-392-00915.
16. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; перевод с английского Н.Н. Любимов. — Москва : Либроком, 2017. — 352 с. — ISBN 978-5-85438-266-3
17. Керимов, Г.М. Шариат: Закон жизни мусульман. Ответы Шариата на проблемы современности / Г.М. Керимов — Санкт-Петербург : Диля, 2012. — 512 с. — ISBN 978-5-88503-579-2.
18. Колесов, П.Ф. Современный взгляд на инвестиционную банковскую деятельность / П.Ф. Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы II Международной научной конференции, 20-23 июня 2013 года. — Санкт-Петербург : Реноме, 2013. — 144 с. — 200 экз. — ISBN 978-5-91918-345-7.
19. Крымова, И.П. Инвестиционные банки в России / И.П. Крымова // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XXVII Международной научно-практической конференции, 25 апреля 2019 года. — Пенза : ИП Гуляев Г.Ю., 2019. — 278 с. — 200 экз. — ISBN 978-5-907204-39-3.

20. Макконнелл, К.Р. Экономикс - Economics / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; перевод с английского Н. Н. Барышников, Е.В. Вышинская, В.Д. Медвинская, Л. А. Минц. – 17-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Инфра-М., 2011. – 1010 с. – ISBN 978-5-16-004310-4.

21. Муртазин, М.Ф. Постановления и рекомендации Совета исламской академии правоведения (Фикха) / М.Ф. Муртазин. – Москва : Ладомир, 2003. – 280 с. – ISBN 5-86218-442-2.

22. Нешитой, А.С. Инвестиции: учебник / А.С. Нешитой. – 9-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Дашков и К, 2018. – 352 с. – ISBN 978-5-394-02216-6.

23. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции : учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : КНОРУС, 2006. – 200 с. – ISBN 5-94761-219-7.

24. Соколинская, Н.Э. Инвестиционный банковская деятельность / Н.Э. Соколинская, М.Х. Халилова, А.Ю. Михайлов. – Москва : КноРус, 2020. – 268 с. – ISBN 978-5-406-01407-3.

25. Трунин, П.В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П.В. Трунин, М.В. Каменских, М. Муфтяхетдинова. – Москва : ИЭПП, 2009. – 88 с. – ISBN 978-5-93255-268-1.

26. Федоров, Б.Г. Новый англо-русский банковский и инвестиционный энциклопедический словарь / Б.Г. Федоров. – Санкт-Петербург : Лимбус-Пресс, 2011. – 1774 с. – ISBN 978-5-8370-0600-5.

27. Шариатские стандарты / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений – Москва : Исламская книга, 2017 – 920 с. – ISBN 978-5-9044-9174-1.

28. Юзвович, Л.И. Инвестиции : учебник / Л.И. Юзвович, Князева Е.А., Разумовская С.А. ; под редакцией Л.И. Юзвович ;

Министерство науки и высшего образования РФ, Уральский федеральный университет. – 2-е издание, исправленное и дополненное. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2018. – 610 с. – ISBN 978-5-7996-2452-1.

Статьи

29. Аварский, С.А. Перспективы развития исламских финансов в России / С.А. Аварский // Вестник науки и образования. – 2018. – № 2 (38). – С. 29-32. – ISSN 2312-8089.

30. Алешин, В.А. Проблемы адаптации исламских финансов к российским условиям / В.А. Алешин, В.В. Радченко // Journal of economic regulation. – 2018. – № 2. – С. 56-64. – ISSN 2078-5429.

31. Антропов, В.В. Исламские банки в мировой финансовой системе / В.В. Антропов // Деньги и кредит. – 2017. – № 7. – С. 57-64. – ISSN 0130-3090.

32. Беккин, Р.И. Исламская экономика: между капитализмом и социализмом / Р.И. Беккин // Вопросы экономики. – 2007. – №10. – С. 147-155. – ISSN 0042-8736.

33. Беккин, Р.И. Опыт и перспективы исламской финансовой системы в России / Р.И. Беккин // Россия и мусульманский мир. – 2011. – № 6. – С. 30-36. – ISSN 1998-1813.

34. Беккин, Р.И. Специфика услуг исламских банков / Р.И. Беккин // Банковские услуги. – 2007. – № 8. – С. 19-32. – ISSN 2075-1915.

35. Беккин, Р.И. Ссудный процент в контексте религиозно-этических хозяйственных систем прошлого и современности / Р. И. Беккин // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 141-157. – ISSN 0042-8736.

36. Вагизова, В.И. Инновационность банковского сектора России как «драйвер» модернизации экономики / В.И. Вагизова, Л.З. Алиакберова // Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 2. – С. 28-31.

– ISSN 1998-5533.

37. Вагизова, В.И. Математико-статистическое прогнозирование исламских банковских активов / В.И. Вагизова, А.С. Игонина // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 6 (107). – С. 120-124. – ISSN 199304386.

38. Данченко, Е.А. Адаптация взимания процента к принципам исламской банковской системы / Е.А. Данченко // Финансовые исследования. – 2015. – №1 (46) – С. 81-87. – ISSN 1991-0525.

39. Данченко, Е.А. Перспективы внедрения «исламских окон» в банковскую систему России / Е.А. Данченко // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 12-2. – С. 50-55. – ISSN отсутствует

40. Данченко, Е.А. Распространение исламских банковских продуктов на глобальном финансовом рынке / Е.А. Данченко // Финансы и кредит. – 2015. – № 25. – С. 32-40. – ISSN 2071-4688.

41. Данченко, Е.А. Рынок банковских продуктов как основной источник роста экономики России / Е.А. Данченко // Научное обозрение – 2015. – № 7 – С. 312-321. – ISSN 1815-4972.

42. Данченко, Е.А. Трансформация рынка банковских продуктов с целью обеспечения устойчивости банковской системы России / Е.А. Данченко, Н.О. Панченко // Проблемы современной экономики (Новосибирск) – 2014. – № 17. – С. 227-233. – ISSN отсутствует.

43. Дмитриева, И.Н. Сущность инвестиционной деятельности коммерческого банка / И.Н. Дмитриева // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 94-96. – ISSN 2072-0297.

44. Ефременко, И.Н. Исламские финансы в формировании новой институциональной основы мировой финансовой архитектуры / И.Н. Ефременко // Финансовые исследования. – 2007. – № 16. – С. 3-9. – ISSN 1991-0525.

45. Журавлев, А.Ю. Возможность построения моральной экономики в контексте исламской экономической доктрины и практики

/ А.Ю. Журавлев // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – № 3-2. – С. 145-161. – ISSN 2541-7738.

46. Иванов, Ю.В. Исламская экономика и финансы / Э.А. Урсова, Т.Э. Шумилова, Ю.В. Иванов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 427–430. – ISSN 1818-3395.

47. Иванеев, С.В. Исламский банкинг как угроза духовной безопасности светского государства / С.В. Иванеев // Национальная безопасность / nota bene. – 2014. – № 1. – С. 94-103. – ISSN 2454-0668.

48. Идрисов, Х.М. Исламские инвестиционные продукты и рынок ипотечного кредитования / Х.М. Идрисов // Финансовая экономика. – 2019. – № 4 (часть 5). – С. 496-500. – ISSN 2075-7786.

49. Идрисов, Х.М. Исламские инвестиционные инструменты: проблема контроля и управления / Х.М. Идрисов // Финансовая экономика. – 2019. – № 9 (часть 5). – С. 460-464. – ISSN 2075-7786

50. Идрисов, Х.М. Исламские банковские продукты: отличительные особенности и роль в усилении инвестиционной направленности банковской деятельности / Х.М. Идрисов // Финансовая экономика. – 2020. – № 2 (часть 5). – С. 499-504. – ISSN 2075-7786.

51. Идрисов, Х.М. Направления развития инвестиционного кредитования в российских коммерческих банках и исламские банковские продукты / Х.М. Идрисов, Е.П. Терновская // Банковские услуги. – 2020. – № 3. – С. 7-14. – ISSN 2075-7786.

52. Каюмов, Н.Н. Банковские платежные карты в рамках исламского банкинга / Н.Н. Каюмов // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2017. – № 4. – С.112-120. – ISSN: 2411-1945.

53. Кох, Л.В. Исламские финансы и традиционная банковская система / Л.В. Кох, Ф.Г. Гасымов // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2013. – № 11. – С. 133-138. – ISSN 2227-9245.

54. Лизунова, Т.А. Особенности и проблемы оказания инвестиционных банковских услуг на примере Российской Федерации / Т.А. Лизунова // *Yale Review of Education and Science*. – 2015. – №6. – С. 254-256. – ISSN 0044-0092.

55. Муртазакулов, Д.С. Исламское кредитование: возможности интеграции законодательной модели (на примере Таджикистана) / Д.С. Муртазакулов // *Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета*. – 2017. – № 6. – С. 140-143. – ISSN: 1964-500X.

56. Рамазанов, А.В. Методологические аспекты сущности и рисков инвестиционного банкинга / А.В. Рамазанов // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 9 (489). – С. 63-66. – ISSN 2071-4688.

57. Терновская, Е.П. Инструменты финансово-кредитной поддержки инвестиционного развития российской экономики: тенденции и перспективы применения / Е.П. Терновская // *Экономика. Бизнес. Банки*. – 2019. – № 3. – С. 43-54. – ISSN 2304-9596.

58. Халилова, М.Х. Состояние исламских банков на рынке банковского сектора / М.Х. Халилова, И.И. Гарифуллин // *Экономика и предпринимательство* – 2019. – № 5. – С. 904-910. – ISSN 1999-2300.

59. Халилова, М.Х. Продукты и услуги инвестиционного характера системно значимых банков / М.Х. Халилова, А.А. Газимагомедов // *Экономика и предпринимательство*. – 2019. – № 1. – С. 1008-1012. – ISSN 1999-2300.

60. Харсеева, А.В. Понятие и сущность инвестиций: проблемы определения термина / А.В. Харсеева // *Теория и практика общественного развития*. – 2010. – № 1. – С. 313-318. – ISSN 1815-4964

Источники на иностранном языке

61. Adil, M. A new frontier for Islamic Finance. Kazakhstan Islamic Report / M. Adil, M.A. Omar // Thomson Reuters; Islamic Research & Training

Institute – 2016. – 140 p. – ISBN отсутствует.

62. Ahmad, W.L. Islamic Banking in the UK: Challenges and Opportunities / W.A. Langah // Kingston Business School. – 2009. – 111 p. – ISBN отсутствует.

63. Alani, F.S. Traditional Banks Conversion Motivation into Islamic Banks: Evidence from the Middle East / F.S. Alani, H. Yaacob // International Business Research. – 2012. – № 5 (12). – P. 83-98. – DOI: 10.5539/ibr.v5n12p83. – ISSN 1913-9004.

64. Al-Atyat, Y. Transforming Conventional Banks to work According to Islamic Shari'a: A Study to show the Viability of Application in Jordan / Y. Al-Atyat // The Arab Academy for Banking and Financial Sciences. – 2007. – 119 p. ISBN отсутствует.

65. Al-Suwaidi, A. Finance of International Trade in the Gulf (Arab and Islamic Laws) / A. Al-Suwaidi // Springer. – 1994. – 480 p. – ISBN 978-1-8533-3947-9.

66. Ariff, M. Islamic Banking in Southeast Asia / M. Ariff // Institute of Southeast Asian Studies. – 1988. – 212 p. – ISBN 978-9-9719-8898-2.

67. Bahnasawy, A. Two years after opening, Germany's only Islamic bank posts strong growth, mulls expansion / A. Bahnasawy // Salaam Gateway. – 2017. – Текст : электронный. – URL: <https://www.salaamgateway.com/story/two-years-after-opening-germanys-only-islamic-bank-posts-strong-growth-mulls-expansion> (дата обращения: 01.09.2020).

68. De Cordier, B. The development space(s) of Non-OECD aid donors in Southern Eurasia: A look at the Islamic Development Bank / B. De Cordier // Central Asia Economic Paper. – 2012. – № 3. – 8 p. – ISBN отсутствует.

69. Chapra, M.U. What is Islamic Economics / M.U. Chapra // IDB, Islamic Research and Training Institute. – 2001. – 76 p. – ISBN 9960-627-92-6.

70. Farook, S. Global Islamic Asset Management Report / S. Farook, D. Glow // Thomson Reuters – 2014. – 88 p. – ISBN отсутствует.

71. Gabbasova, R. First Steps Towards Islamic Finance Regulation in the Russian Federation / R. Gabbasova / Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 2016. – №29 (1). – P. 127-136. – ISSN 7383-1018.

72. Garas, S.N. Internationalization of Islamic Financial Institutions: Challenges and Paths to Solution / S.N. Garas // Thunderbird International Business Review. – 2007. – № 49 (2). – P. 225-249. – ISSN 1096-4762.

73. Ghlamallah, E. Islamic finance in France / E. Ghlamallah // Islamic Banker. – 2014. – 30 November. – Текст : электронный. – URL: <https://islamicmarkets.com/articles/islamic-finance-france> (дата обращения: 01.09.2020).

74. Gresh, G.F. The Rise of Islamic Banking and Finance in Central Asia / G.F. Gresh // Al Nakhlah ; The Fletcher School Online Journal for issues related to Southwest Asia and Islamic Civilization. – 2007. – Текст : электронный. – URL: <https://www.scribd.com/document/215581953/Gresh-The-Rise-of-Islamic-Banking-and-Finance-in-Central-Asia> (дата обращения: 01.09.2020).

75. Hasanuz Zaman, S.M. Definition of Islamic Economics / S.M. Hasanuz Zaman // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 1984. – №1 (2). – P. 49-50. – ISSN 7383-1018.

76. Holmes, Z. Islamic finance outlook / Z. Holmes, Dr M. Damak // Standard & Poor's. – 2015 – Текст : электронный. – URL: <https://ribh.files.wordpress.com/2014/09/islamicfinanceoutlook2015.pdf> (дата обращения: 01.09.2020).

77. Ibrahim, M.H. Islamic Economics and Islamic Finance in the World Economy / M.H. Ibrahim, A. Nafis // The World Economy. – 2018. – №41 (3). – P. 668-673. – DOI: 10.1111/twec.12506. – ISSN 1467-9701.

78. Iqbal Z. Progress and Challenges of Islamic banking / Z. Iqbal, A. Mirakhor // Thunderbird International Business Review. – 1999. – № 41 (4-5). – P. 381-405. – DOI: 10.1002/tie.4270410406. – ISSN 1096-4762.

79. Islamic finance: by the book // The Financial Times : [сайт]. – Текст : электронный. – URL: <https://www.ft.com/content/d7976706-d793-11e3-80e0->

00144feabdc0 (дата обращения: 01.09.2020).

80. Jamall, A. Islamic Finance. Creating Value / A. Jamall // PwC. – 2013. – Текст : электронный. – URL: https://www.pwc.com/m1/en/publications/islamic_finance_capability_statement.pdf

(дата обращения: 01.09.2020);

81. Jaffer, S. Islamic Retail Banking and Finance: Global Challenges and Opportunities / J. Sohail // Euromoney Institutional Investor PLC. – 2005. – 300 p. – ISBN – 978-1-8437-4198-5.

82. Kaplan, S.N. The staying power of leveraged buyouts / S.N. Kaplan // Journal of Financial Economics. – 1991. – №29 (2). – P. 287-313. – DOI: 10.1016/0304-405X(91)90004-4. – ISSN 0304-405X.

83. Karbhari, Y. Problems and Challenges Facing the Islamic Banking System in the West: The case of UK / Y. Karbhari, K. Naser, Z. Shahin // Thunderbird International Business Review. – 2004. – № 46 (5). – P. 521-543. – DOI: 10.1002/tie.20023. – ISSN 1096-4762.

84. Mastura, M.O. Islamic banking: the Philippine experience / M.O. Mastura // In Mohammad Ariff Ed., Islamic banking in Southeast Asia ; Institute of Southeast Asian Studies. – 1988. – 212 p. – ISBN 978-9-9719-8898-2.

85. Molla, R.I. Frontiers and Mechanics of Islamic Economics / R.I. Molla // University of Sokoto, Nigeria. – 1988 Sokoto, Nigeria. – P. 155-168. – ISSN отсутствует.

86. Mustafa, M.E. Assess the Phenomenon of Transformation Conventional Banks to Islamic Banking: Applied Study on the Saudi Banks // Open American University. – 2006. – 99 p. – ISBN отсутствует.

87. Parker, M Getting the message across. (Islamic banking gets recognized by the Western banks) / M. Parker // The Middle East. – 1993. – 227 p. – ISSN отсутствует.

88. Roula, K. Banking the Islamic way (Citibank position in Bahrain) / K. Roula // World Press Review. – 1995. – P. 42:35. ISSN отсутствует.

89. Saleh, N.A. Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law:

Riba, Gharar and Islamic Banking / N.A. Saleh // Cambridge University Press. – 1986. – 144 p. – ISBN 978-0-5213-2298-0.

90. Scharf T.W. Arab and Islamic Banks: New business / T.W. Scharf // Development Centre of the OECD. – 1983. – 222 p. – ISBN 978-9-2641-2562-9.

91. Sultan, A.A. Al Mushkilat al Iqtisadiyyah al 'Alamiyyah al Mu'asirah wa Halluha al Islami / A.A. Sultan // A Discussion Paper by the International Center for research in Islamic Economics; цит. по Monzer Kahf. Islamic Economics: Notes on Definition and Methodology – 1981. – 18 p. – Текст : электронный. – URL: http://monzer.kahf.com/papers/english/paper_of_methdology.pdf (дата обращения: 01.09.2020).

92. Usmani, M.T. An Introduction to Islamic Finance / M.T. Usmani // The Hague: Kluwer Law International. – 2002. – 140 p. – ISBN 978-9-0411-1619-2.

93. World Development Report, 1989 : Financial Systems and Development // World Bank : [сайт]. – Текст : электронный. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/5972/WDR%201989%20-%20English.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата обращения: 01.09.2020).

94. Wolters, A. Open Politics as a Challenge. On the Political Transformation in the Kyrgyz Republic / A. Wolter // 20 years of Democratic Development in Kyrgyzstan: Internal and External Perspectives. – Бишкек : Принтхаус. – 2012. – 314 с. – ISBN 978-9-9672-6969-9.

Электронные ресурсы

95. В Госдуме обсудили перспективы внедрения исламского банкинга в России // Государственная дума Федерального собрания Российской Федерации : [сайт]. – Текст : электронный. – URL: <http://duma.gov.ru/news/10526/> (дата обращения: 01.09.2020).

96. Джалилов, Р. Финансисты рассказали о трудностях внедрения исламского банкинга в России / Р. Джалилов // Кавказский узел : [сайт].

– 2018. – 13 май. – Текст : электронный. – URL: <https://www.kavkaz-uzel.eu/articles/320365/> (дата обращения: 01.09.2020).

97. Идрисов, Х.М. Особенности и условия внедрения исламских инвестиционных продуктов в российскую банковскую практику / Х.М. Идрисов // Российский экономический интернет-журнал. – 2020. – № 3. – ISSN 2218-5402. – DOI отсутствует. – Текст : электронный. – URL: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/bcc/bcccad633e11b8e471da5ca049ff5bcb.pdf> (дата обращения: 28.09.2020).

98. Исламская Республика Иран. Законы. Конституция Республики Иран : неофициальный перевод [утверждена 24 абана 1358 г. (24 зуль-хиджа 1399 г. по лунной хиджре = 15 ноября 1979 г.) Конституционным собранием]. – Текст : электронный. – URL: http://www.cis-emo.net/sites/default/files/imagesimce/constitution_of_iran.pdf. (дата обращения: 01.09.2020).

99. Исламский банкинг будет быстро развиваться в странах СНГ // Moody's : [сайт]. – 2019. – 15 августа. – Текст : электронный. – URL: https://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_204237 (дата обращения: 01.09.2020).

100. Информационный портал Исламский бизнес и финансы. – URL: www.islamic-finance.ru (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

101. Информационный портал Исламский институт исследований и разработок Islamic Research and Training Institute. – URL: www.irti.org (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

102. Каримбеков, А.М. Исламский банкинг как альтернативный вариант развития банковских услуг в Кыргызстане / А.М. Каримбеков // Современный мусульманский мир: электронный журнал. – 2019. – № 4. – URL: <https://islamjournal.ru/wp-content/uploads/2019/10/ID69.pdf> (дата обращения: 01.09.2020).

103. Карлова, Н. Производительность в промышленности: факторы роста / Н. Карлова, Е. Пузанова, И. Богачева // Аналитическая записка ; Банк

России : [сайт]. – 2019. – Текст : электронный. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/90569/analytic_note_20191125_dip.pdf (дата обращения: 01.09.2020).

104. Клементьев, М.И. Исламский банкинг: быть или не быть / М.И. Клементьев // КПМГ : [сайт]. – 2019. – 21 октября. – Текст : электронный. – URL: <https://mustread.kpmg.ru/articles/islamskiy-banking/> (дата обращения: 01.09.2020).

105. Кракова, С. Неподъемный вуз: учеба стала еще дороже / С. Кракова // газета.ru : [сайт]. – 2019. – 27 июнь. – Текст : электронный. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/06/27/12449209.shtml> (дата обращения: 01.09.2020).

106. Кому нужны исламские банки в России? // Информационный портал, посвященный услугам банков : [сайт]. – 2019. – 19 апреля. – Текст : электронный. – URL: <https://islamicbanks.ru/komu-nuzhny-islamskie-banki-v-rossii/> (дата обращения: 01.09.2020).

107. О реализации исламских принципов финансирования в Кыргызской Республике в рамках пилотного проекта [положение Национального банка Кыргызской Республики от 30.11.2006 №32/2]. – Текст : электронный. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30326457#pos=0;0 (дата обращения: 01.09.2020).

108. Официальный сайт Ассоциации российских банков. – URL: www.arb.ru/ (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

109. Официальный сайт банка Devon США. – URL: www.devonbank.com/ (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

110. Официальный сайт бюро аналитических исследований по Центральной Азии. – URL: <https://cabar.asia/ru/> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

111. Официальный сайт государственного комитета статистика Азербайджана. – URL: <https://www.stat.gov.az/?lang=en> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.

112. Официальный сайт ЗАО ЭкоИсламикБанка. – URL: <https://eib.kg/> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
113. Официальный сайт исламского банка АО «Аль-Хилал Банк». – URL: <https://www.alhilalbank.kz/> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
114. Официальный сайт исследовательского центра Пью. – URL: <https://www.pewresearch.org/> (дата обращения: 01.09.2020).
115. Официальный сайт ПАО Сбербанк. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
116. Официальный сайт рейтингового агентства Emerging markets. – URL: www.emergingmarkets.eu.com/ (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
117. Официальный сайт Ситибанка в Малайзии. – URL: <https://www.citibank.com.my/index.htm> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
118. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: www.gks.ru (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
119. Официальный сайт Центрального банка России. – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
120. Официальный сайт Islamic Financial Service Board. – URL: <https://www.ifsb.org/> (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
121. Официальный сайт Malaysia International Islamic Finance Marketplace. – URL: www.mifc.com/ (дата обращения: 01.09.2020). – Текст : электронный.
122. Сбербанк активизирует развитие исламского банкинга по четырем направлениям // Информационная группа «Интерфакс» : [сайт]. – 2019. – 29 ноября. – Текст : электронный. – URL: <https://www.interfax.ru/business/686140> (дата обращения: 01.09.2020).

123. Республика Казахстан. Законы. О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан: Закон Республики Казахстан № 2444 от 31.08.1995 г. – Текст : электронный. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=1003931 (дата обращения: 01.09.2020).

124. Республика Таджикистан. Законы. О ратификации Кредитного соглашения между Правительством Республики Таджикистан и Исламским банком развития о финансировании проекта строительства малых ГЭС для обеспечения электроэнергией сельские районы Республики Таджикистан. [Постановление Маждлиси намояндагон маджлиси оли Республики Таджикистан от 16 июня 2004 г. № 1148]. – Информационный правовой интернет-портал Республики Таджикистан. – Текст : электронный. – URL: http://portali-huquqi.tj/publicadliya/view_qonunhoview.php?showdetail=&asosi_id=2811 (дата обращения: 01.09.2020).

125. Республика Таджикистан. Законы. О ратификации кредитного Соглашения между Правительством Республики Таджикистан и Исламским банком развития по проекту «Реабилитация энергетического сектора». [Постановление Маждлиси намояндагон маджлиси оли Республики Таджикистан от 29 июня 2001 г. № 352]. – Информационный правовой интернет-портал Республики Таджикистан. – Текст : электронный. – URL: http://portali-huquqi.tj/publicadliya/view_qonunhoview.php?showdetail=&asosi_id=1255 (дата обращения: 01.09.2020).

126. Республика Таджикистан. Законы. О ратификации кредитного Соглашения между Правительством Республики Таджикистан и Исламским банком развития на участие в финансировании проекта «Строительство автодороги Шагон – Зигар». [Постановление Маждлиси намояндагон маджлиси оли Республики Таджикистан от 29 июня 2001 г. № 346]. – Текст : электронный. – URL: http://www.adlia.tj/show_doc.fwx?Rgn=1927 (дата обращения: 01.09.2020).

127. Республика Таджикистан. Законы. О создании Центра по реализации Проекта «Орошение земель Дангаринской долины».

[Постановление Правительства Республики Таджикистан от 21 февраля 2001 года №95]. – Текст : электронный. – URL: http://www.adlia.tj/show_doc.fwx?Rgn=12315 (дата обращения: 01.09.2020).

128. Терновская, Е.П. Особенности и проблемы финансового обеспечения инновационного промышленного развития в России / Е.П. Терновская // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – № 2. – С. 337-348. – DOI: 10.18334/vines.9.2.40584 . – ISSN 2222-0372. – Текст : электронный. – URL: <https://1economic.ru/lib/40584> (дата обращения: 01.09.2020).

129. Титова, Ю. Бизнес ради Аллаха / Ю. Титова // banki.ru : [сайт]. – 2014. – 13 августа. – Текст : электронный. – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=6993781> (дата обращения: 01.09.2020).

130. Чоршанбиев, П. Первый исламский банк может появиться в Таджикистане уже в этом году / П. Чоршанбиев // Медиагруппа «ASIA-Plus» : [сайт]. – 2018. – 12 марта. – Текст : электронный. – URL: <https://asiaplustj.info/ru/news/tajikistan/economic/20180312/pervii-islamskii-bank-mozhet-poyavitsya-v-tadzhikistane-uzhe-v-etom-godu> (дата обращения: 01.09.2020).

Приложение А
(информационное)

**Анализ рисков и способов их управления и оптимизации при
использовании мушараки**

Таблица А.1 – Анализ рисков и способ их управления и оптимизации

Риск фактор	Способы управления и оптимизации рисков
1	2
<p>Риск недобросовестных действий стороной договора и неправильного выбора / ошибки при выборе проекта для финансирования</p> <p>Исламские банки во всем мире предпочитают снижать риск своего портфеля, прежде всего, за счет использования менее рискованных продуктов, таких как мурабаха. Это связано с асимметрией информации между банком и заемщиком. Такая ситуация возникает, потому что не все стороны договора обладают равным доступом к информации относительно объекта инвестирования, а именно: некоторые виды деятельности включают в себя эксклюзивные знания, которые не могут быть раскрыты другим лицам или организациям, в том числе исламским банкам. Это приводит к решениям, основанным на неполной информации.</p> <p>Поскольку договоры мушарака в основном основаны на акционерном капитале, критики данного инструмента часто утверждают, что при асимметричной информации исламские банки с более высокой степенью вероятности будут принимать неблагоприятные для себя экономические решения и соответственно нести риски, связанные с недобросовестностью действий заемщиков по сравнению с обычными долговыми инструментами. Данная причина преподносится как один из аргументов недостаточной популярности инструментов мушарака в исламском финансовом мире.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Тщательный предварительный анализ проекта перед выбором списка проектов; – Комплексный (экономический, юридический, налоговый и т.д.) анализ проекта перед принятием решения об инвестировании; – Оценка проекта; – Получение подтверждения от различных ответственных департаментов (юридический, экономический, департамент шариата и т.д.). – Дальнейший контроль и мониторинг

Продолжение таблицы А.1

1	2
<p>Кредитный риск Данный риск обусловлен вероятностью того, что контрагент не выполнит свои обязательства в соответствии с договором</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Осуществление надлежащим образом процедур по оценке рисков – Осуществление надлежащим образом комплексного анализа проекта; – Строгое соблюдение разработанных внутрикорпоративных политик и норм шариата; – Надлежащая система кредитного менеджмента и административная система; – Страхование активов
<p>Рыночный риск Это риск, который влияет на стоимость большого количества активов. Под рыночными рисками подразумеваются систематические и несистематические риски, возникающие из инструментов и активов, обращающихся в строго определенных рынках, из-за которых цены на данные активы волатильны. В частности, исламский финансовый институт (IFSB) определяет рыночный риск как риск, возникающий в результате колебаний стоимости торгуемых, рыночных или арендуемых активов и внебалансовых отдельных портфелей.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Разработка эффективной системы для управления рыночными рисками; – Разработка эффективной политики по ценообразованию, по управлению доходами и оценке финансовых результатов; – Разработка сильной управленческой информационной системы для контроля, мониторинга, подготовки отчетов о подверженности к рыночным рискам и эффективности высшего руководства
<p>Риск ликвидности Этот риск возникает из-за недостаточной ликвидности, которая снижает способность банка выполнять свои обязательства при наступлении срока погашения. В частности, IFSB определяет его как потенциальные убытки для исламских финансовых учреждений в результате их неспособности выполнить свои обязательства или профинансировать увеличение активов, не неся неприемлемых затрат или убытков.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Разработка эффективной системы для управления ликвидностью; – Разработка схемы погашения финансовых инструментов, для эффективного управления ликвидностью; – Периодический анализ денежных потоков; – Эффективный план на случай возникновения проблем с ликвидностью
<p>Операционный риск Операционные риски возникают из-за сбоя в внутренних процессах исламских банков, а также из-за внешних событий. В дополнение к этому исламские банки также подвержены риску, связанному с соблюдением шариата и фидуциарными обязанностям.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Надлежащий контроль окружающей экономической среды; – Периодический анализ внутренних процедур на обоснованность и экономическую целесообразность; – Обеспечение соответствия процедур и документаций шариату.

Источник: составлено автором.

Приложение Б
(информационное)

Список исламских банков, ведущих мусульманских стран

Таблица Б.1 – Список исламских банков, ведущих мусульманских стран

Наименование банка	Вид банка	Страна
1	2	3
Abu Dhabi Islamic	Исламский банк	ОАЭ
Dubai Bank	Исламский банк	ОАЭ
Dubai Islamic Bank	Исламский банк	ОАЭ
Emirates Islamic Bank	Исламский банк	ОАЭ
Sharjah Islamic Bank	Исламский банк	ОАЭ
Bahrain Islamic Bank	Исламский банк	Бахрейн
Al Salam Bank	Исламский банк	Бахрейн
Khaleeji Commercial	Исламский банк	Бахрейн
Shamil Bank	Исламский банк	Бахрейн
Albaraka Bank	Исламский банк	Бахрейн
Albaraka	Исламский банк	Бахрейн
Capinvest	Исламский банк	Бахрейн
Global Banking Corporation	Исламский банк	Бахрейн
Gulf Finance House	Исламский банк	Бахрейн
Investors Bank	Исламский банк	Бахрейн
SEERA Investment	Исламский банк	Бахрейн
Unicorn Investment Bank	Исламский банк	Бахрейн
Venture Capital Bank	Исламский банк	Бахрейн
Elaf Bank	Исламский банк	Бахрейн
Boubyan Bank	Исламский банк	Кувейт
Kuwait Finance House	Исламский банк	Кувейт
QIIB	Исламский банк	Катар
QIB	Исламский банк	Катар
Al Rajhi Bank	Исламский банк	Саудовская Аравия
Al-Bilad Bank	Исламский банк	Саудовская Аравия
Jordan Islamic bank	Исламский банк	Иордания
Islamic International Arab Bank	Исламский банк	Иордания
Bank Asya	Исламский банк	Турция
Turkiye Finans	Исламский банк	Турция
Albaraka	Исламский банк	Турция
Kuwait Turkish	Исламский банк	Турция
Alliance Islamic	Исламский банк	Малайзия
Bank Islam Malaysia	Исламский банк	Малайзия
Bank Muamalat Malaysia Maybank Islamic	Исламский банк	Малайзия

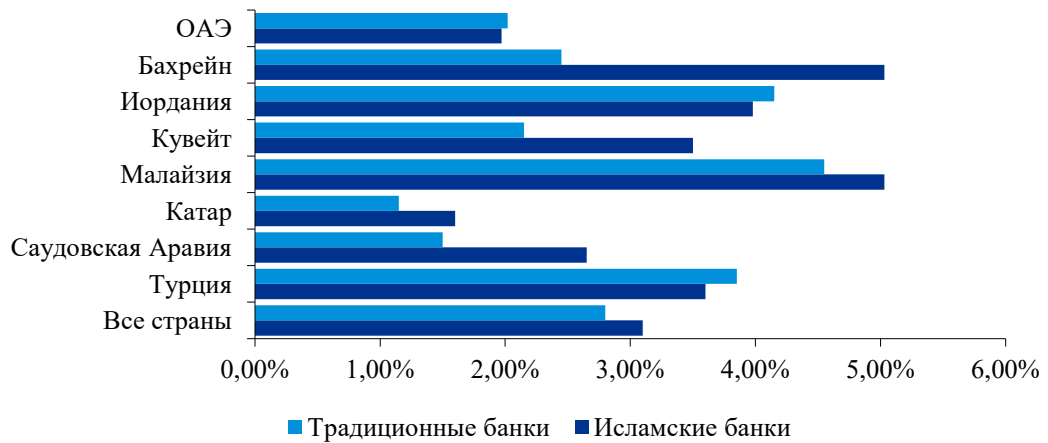
Продолжение таблицы Б.1

1	2	3
Affin Islamic	Исламский банк	Малайзия
AmIslamic	Исламский банк	Малайзия

Источник: [122].

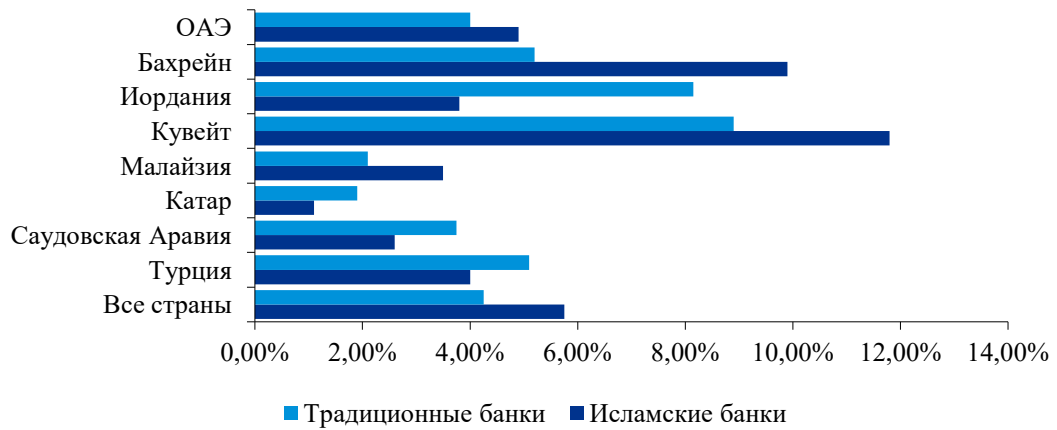
Приложение В (информационное)

Сравнительный анализ финансово-экономических результатов традиционных и исламских банков



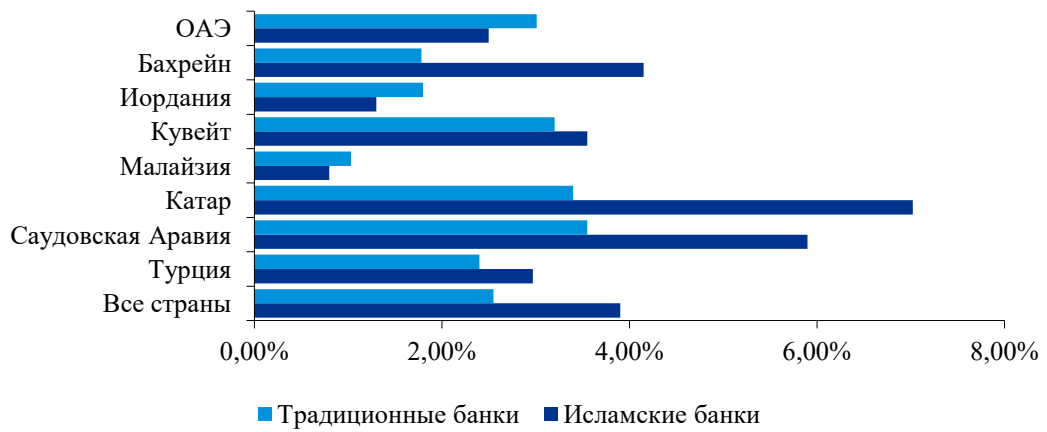
Источник: [122].

Рисунок В.1 – Просроченные кредиты (NPL), 2007 г.



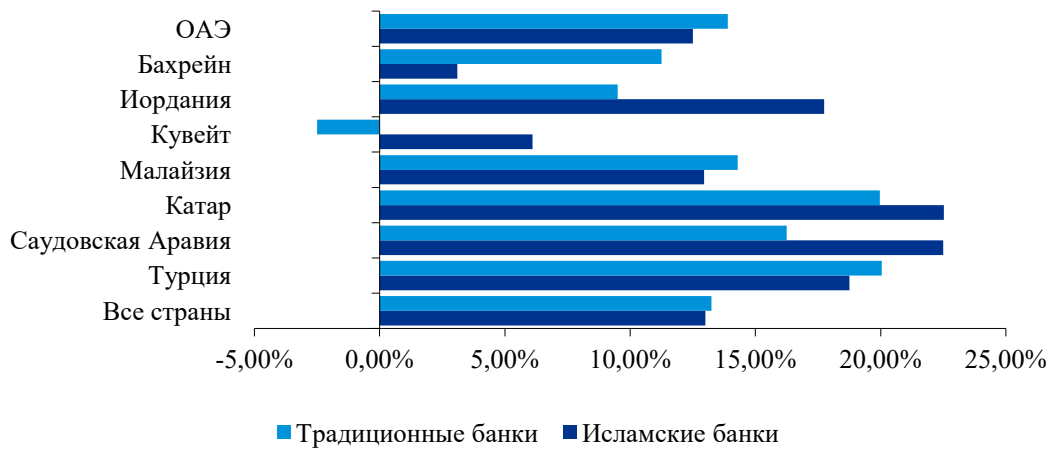
Источник: [122].

Рисунок В.2 – Просроченные кредиты (NPL), 2009 г.



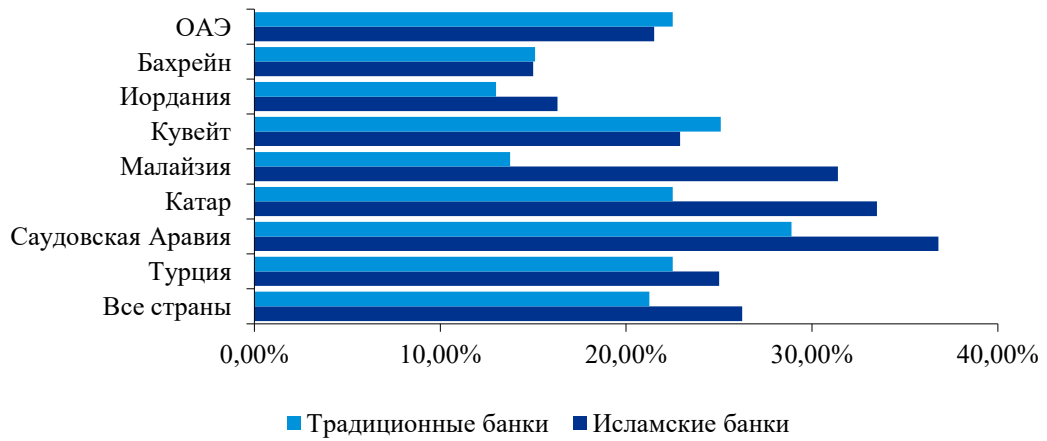
Источник: [122].

Рисунок В.3 – Рентабельность активов, 2005-2007 гг.



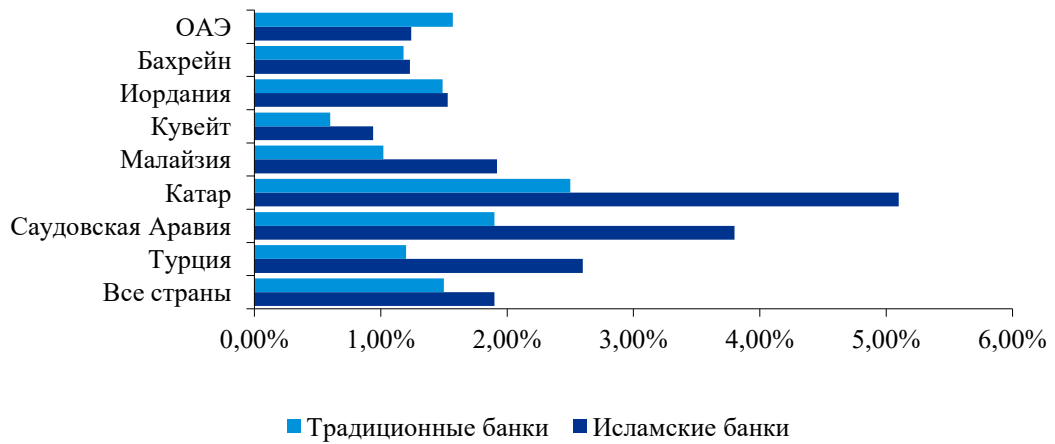
Источник: [122].

Рисунок В.4 – Рентабельность активов, 2008-2009 гг.



Источник: [122].

Рисунок В.5 – Рентабельность капитала, 2005-2007 гг.



Источник: [122].

Рисунок В.6 – Рентабельность капитала, 2008-2009 гг.

Приложение Г
(информационное)

Корпоративные принципы исламского финансового института

Основы корпоративного управления по шариату:

- 1) Контроль и ответственность.
- 2) Независимость и целостность.
- 3) Компетентность.
- 4) Конфиденциальность и согласованность.
- 5) Этика.
- 6) Система управления.

1) *Контроль и ответственность*

– Совет директоров исламского финансового учреждения несет ответственность за координацию и интеграцию [в деятельность компании] управления по Шариату.

– Совет директоров утверждает политику после консультации с Шариатским наблюдательным советом.

– Совет директоров должен назначить председателя Шариатского наблюдательного совета в качестве члена правления для улучшения координации и сотрудничества.

– Шариатский наблюдательный совет несет ответственность за общее соответствие [деятельности] финансового учреждения Шариату.

– Руководство учреждения несет ответственность за эффективное и полное выполнение постановлений и решений, принятых Шариатским наблюдательным советом.

– Руководство должно обеспечить эффективную отчетность при несоблюдении Шариата.

– Руководство несет ответственность за развитие здоровой и устойчивой культуры управления по Шариату во всем исламском финансовом учреждении.

– Руководство должно адекватно финансировать деятельность Шариатского наблюдательного совета.

2) *Независимость и целостность*

– Совет директоров должен обеспечить полную независимость и целостность Шариатского наблюдательного совета.

– Шариатский наблюдательный совет должен иметь постоянный доступ к достоверной информации [о деятельности компании].

– Шариатский наблюдательный совет должен быть высшим органом в вопросах, касающихся исламского права.

– Совет директоров может уволить члена Шариатского наблюдательного совета лишь после предоставления достаточного и разумного объяснения председателю Шариатского наблюдательного совета и [при необходимости] аудиторскому комитету.

3) *Компетентность*

– Совет директоров и члены Шариатского наблюдательного совета должны иметь достаточные знания в области исламских финансов.

– Совету директоров следует организовывать программы непрерывного повышения квалификации [сотрудников].

– Совет директоров должен назначить внешнего шариатского аудитора для контроля эффективности, добросовестности, компетентности и правомочности Шариатского наблюдательного совета.

4) *Конфиденциальность и согласованность*

– Шариатский наблюдательный совет должен иметь доступ ко всей конфиденциальной документации финансового учреждения, включая протоколы заседаний, внутренние меморандумы, проекты и прочее.

– Каждый член Шариатского наблюдательного совета должен обеспечить строгую конфиденциальность документации.

5) *Этика*

– Члены Шариатского наблюдательного совета должны всегда предпринимать действия, совместимые с их должностями и не ставящие под угрозу целостность и независимость Шариатского наблюдательного совета.

– Председатель Шариатского наблюдательного совета может применять дисциплинарные санкции в отношении недобросовестных членов.

– Все сотрудники исламского финансового учреждения должны следовать шариатскому кодексу этики.

6) *Система управления*

– Управление по Шариату предполагает наличие системы отчетности, которая охватывает все отделы исламского финансового института.

– Шариатский наблюдательный совет подчиняется непосредственно совету директоров.

– Руководство компании отчитывается перед Шариатским наблюдательным советом по вопросам Шариата

– [В случае наличия] отделов шариатского аудита, исследований шариатских вопросов, документооборота и других органов необходимо, чтобы все они подчинялись непосредственно Шариатскому наблюдательному совету.

Приложение Д
(информационное)

Центр развития исламской экономики

Центр развития исламской экономики и финансов – это некоммерческая организация, созданная для содействия развитию исламской экономики и финансов посредством формирования способствующей этому инфраструктуры, проведения просветительских и образовательных программ, взаимодействия с государственными органами и религиозными организациями, а также сотрудничества с международными организациями исламского финансово-экономического сектора.

Цели ЦРИЭФ:

- 1) Просвещение общества в вопросах исламской экономики;
- 2) Развитие инструментов реализации исламских экономических отношений;
- 3) Подготовка кадров в сфере исламской экономики и финансов;
- 4) Развитие системы регулирования, контроля и оценки по соблюдению норм Ислама экономическими субъектами;
- 5) Развитие системы разрешения споров в финансово-экономических отношениях;
- 6) Организация взаимодействия и объединения усилий субъектов исламских экономических отношений.

Деятельность ЦРИЭФ:

- 1) Просвещение и образование:
 - www.islameconomy.ru – просветительский портал в сфере исламской экономики и финансов;
 - онлайн-консультации по вопросам исламского права в экономических отношениях;
 - онлайн-вебинары;
 - перевод и издание литературы;
 - разработка учебных пособий;

- проведение образовательных курсов, семинаров и прочих мероприятий;

2) Шариатский аудит и консалтинг:

- разработка и экспертиза договоров;
- разработка и реализация исламских финансовых продуктов и услуг;

- создание различных видов исламских финансовых институтов;
- организация шариатской экспертизы и контроля над деятельностью организации;

3) Медиация:

- Оказание услуг независимой медиации в разрешении экономических споров между сторонами в соответствии российским законодательством и нормами исламского права.