

О механизмах работы исламского банкинга

А. Б. Абдуллин

Башкирский государственный университет

Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, улица Заки Валиди, 32.

Email: almaz_abdullin@mail.ru

Рассматриваются механизмы работы исламского банкинга (партнерского банкинга), как взаимодействуют клиенты и банки, как они вступают в договорные отношения по поводу раздела будущей прибыли. Обсуждается вопрос о нетождественности ссудного процента в конвенциональном банкинге и доли прибыли банка в прибыли проекта клиента.

Ключевые слова: конвенциональный банкинг, исламский банкинг, партнерский банкинг.

Для людей, следующих исламской религии, приходится принимать во внимание дополнительные этические ограничения религиозного плана. Так, Ислам запрещает правоверному мусульманину не только давать деньги в рост, но получать процент со своих денежных капиталов. В принципе, это запрещает и христианство, но в мировой практике сложилась банковская система, основанная на проценте, которую христиане, по факту, принимают, несмотря на попытки государственного запрета процента в отдельные периоды существования этой религии [2, 3].

Итак, в исламском банкинге запрещен ссудный процент; при этом этот вид банка также заинтересован в прибыли, но он эту прибыль получает за счет того, что вступает в партнерские отношения со своим клиентом, инвестируя в его проект деньги и если проект окажется прибыльным, успешным, то делит прибыль с клиентом. А если проект окажется неприбыльным, то издержки несет сам банк, и в этом привлекательность этой финансовой модели для клиентов, что привело к тому, что исламский банкинг называют также «партнерский банкинг». На *рис. 1* приведена схема финансовой операции «Мушарака», включающая 6 этапов: 1) Банк и Клиент договариваются о реализации бизнес-проекта и Банк финансирует его; 2) Клиент управляет и реализует проект; 3) В результате возникает прибыль или убыток; 4) Прибыль направляется для распределения, убыток уменьшает активы проекта; 5) Прибыль распределяется между Банком и Клиентом в соответствующих долях; 6) Убыток ложится на банк.

Возникает вопрос, как делить прибыль: 50 на 50, или по-другому. В действующей сейчас модели исламского банкинга, основным принципом по этому вопросу является принцип «договариваться на берегу», т.е. до начала инвестирования в проект, банк и клиент договариваются о пропорции раздела прибыли. Как показывает практика, доля прибыли, которая определяется в таких соглашениях, обычно выше процента, кото-

рый клиент заплатил бы в обычном, конвенциональном банке. И у клиента есть выбор: последовать какой-то такой пропорции, которая может даже на первый взгляд быть менее выгодной, чем выплата процентов в традиционном банке. После того, как банк и клиент договорились о пропорции раздела прибыли, эта договоренность уже не может быть изменена.

Принцип «договориться на берегу», т.е. до начала инвестирования, имеет глубокий экономический смысл, связанный с другим принципом исламского банкинга – определенность, что означает также неизменность условий по ходу выполнения проекта.

Другой принцип – партнерство не сводится только к разделу прибыли. Так, со стороны клиента, который должен выполнять проект, могут возникать какие-то непредвиденные ситуации, дополнительные расходы, что может затруднить им выплату банку регулярных платежей по схеме лизинга или аренды. И если не удастся их выплачивать, то исламский банк может войти в положение клиента и не создавать двойные, тройные проценты, как обычно делают конвенциональные банки, загоняя клиента в состояние банкротства.

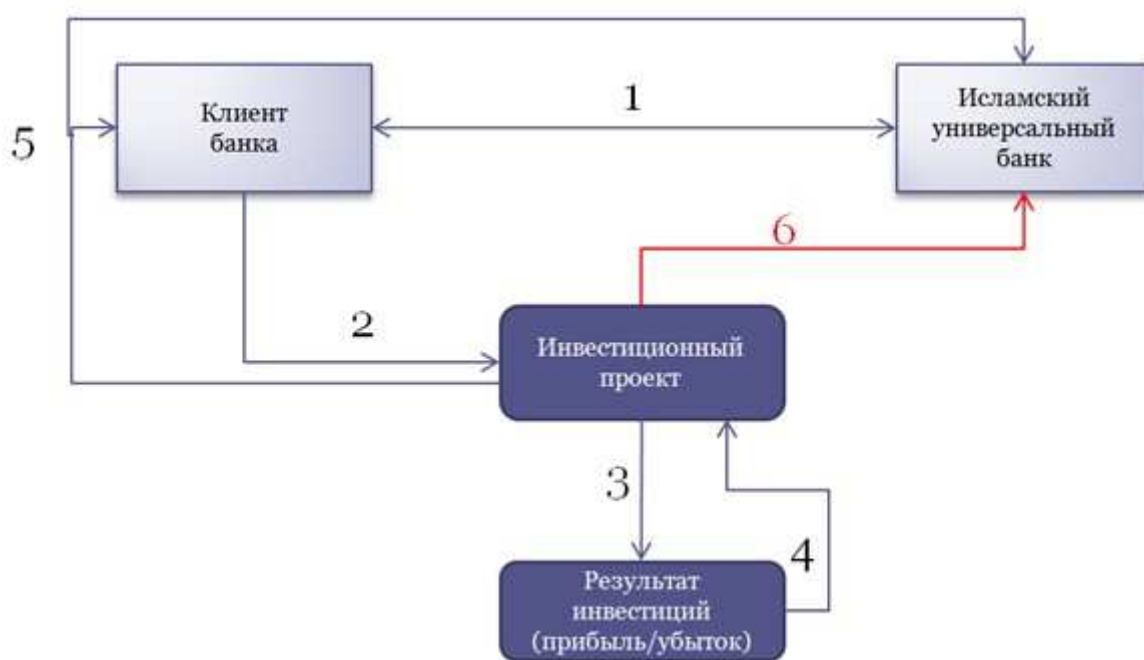


Рис. 1. Схема проектного финансирования «Мудараба» [8].

Есть еще важный момент взаимоотношений клиента и исламского банка: перед тем как заключить сделку, банк досконально изучает сам проект. Многие говорят, что исламские банки больше входят в проверенные проекты. Да, исламские банки используют очень консервативную систему оценки рисков, поэтому степень невозвратов,

дефолтов не очень высока. В случае если дефолт происходит, т.е. проект завершается неудачно, то банк и клиент свои взносы теряют, но при этом клиент сам не становится обязан вернуть всю сумму полностью. Схема партнерства банка и клиента – юридического лица выглядит достаточно понятной в плане раздела прибыли от реализации проекта.

Но и для физических лиц есть продукты, аналогичные существующим в конвенциональном банкинге, но основанные на партнерстве и разделе прибыли. Это потребительское кредитование (беспроцентное, исламское), приобретение автомобилей, недвижимости. Также для физических лиц есть возможность свободные денежные средства размещать во вклады. Возникает вопрос, каким образом в случае с физлицами может действовать принцип раздела прибыли. Проясним это на примере инвестиционных вкладов физлиц. В этом случае, когда клиент размещает денежные средства в банке, то доход он получает не в виде оговоренного в договоре безусловного процента, как это имеет место быть в конвенциональном банке, а в зависимости от того, как сработал банк в целом, а также в зависимости от пропорции, о которой он договорился с банком. Таким образом, клиент – физическое лицо рискует вместе с банком, будучи его партнером, и получит оговоренную долю прибыли банка, которая может больше, меньше ожидаемой, а может и вообще отсутствовать.

В этом случае физическое лицо, будучи партнером банка, становится в определенном смысле предпринимателем: в случае, если банк в данный период был неуспешен, и его доход был маленький, следовательно, и у клиента доход будет маленький. Если банк сработал хорошо, заработал много денег, то в пропорции от этих денег клиент получит доход. В этих отношениях мы видим еще один принцип исламских финансов, который заключается в том, что без риска не может быть дохода. В этом случае клиент понимает, что он рискует, но тем не менее практика говорит о том, что очень мало клиентов теряют в этих банках. Даже в периоды финансовых кризисов исламские банки гораздо более устойчивые, успешные по сравнению с традиционными банковскими институтами.

Построенные на описанных принципах исламские банки активно развиваются во всем мире и не только в мусульманских странах. В больших количествах они представлены в Европе, есть они и в Америке. Россия в этом плане в настоящий момент пока представлена малым количеством финансовых компаний, практикующих партнерскую модель. Так, с 2009 года в России на практике были реализованы ряд исламских финансовых продуктов, некоторые банки предлагали уже инструменты исламской финансовой системы. Это платежные карты, сейчас даже кредитные карты начали предлагать на рынке.

В частности, в Уфе был реализован уникальный проект – это филиал «Восток капитал» Эллипс-банка, банковский офис, который работал для физических и юридических лиц,

предлагал услуги, но ввиду того, что головной офис этого банка был санирован, офис прекратил свою деятельность. В настоящий момент в России есть исламские финансовые компании в Казани, в Дагестане, и есть несколько банков, которые предлагают отдельные финансовые инструменты. Существует определенная техника, по которой клиент в России может получить финансирование и за него не платит ничего. Примером является карта «Халва Халяль», выпускаемая банком «Совкомбанк».

Развитием исламского банкинга в России занимаются как государственные органы, так и общественные организации, объединяющие предпринимателей, причем вне зависимости от вероисповедания. Банк России разрабатывает нормативно-правовую базу для будущего активного развития этого нового вида банкинга в рамках российского законодательства, этим занимается в основном рабочая группа в ЦБ, которая собирает информацию. Ввиду того что они сами являются представителями финансовой сферы, и банкингом занимаются профессионально, то там решаются вопросы очень практического характера, и рассматриваются различные варианты. Принята Дорожная карта по развитию этого направления, проводится экспертиза различных вариантов развития.

В Госдуме была создана Экспертная группа по вопросам исламского финансирования с целью в дальнейшем собрать информацию и возможно начать менять законодательство с целью улучшения ситуации для развития исламских финансов. В эту комиссию входит и автор этих строк. Кроме этого, в России есть различные специализированные группы, например, Российская ассоциация экспертов по исламскому финансированию. Автор этих строк является также членом ассоциации. В рамках этой ассоциации проводилась работа по переводу международных стандартов по исламским финансам на русский язык. Это тоже очень важная задача, потому что стандарты ведения исламских финансов есть, а на русском языке переводов не было. Поэтому в 2017 году был переведен очень серьезный труд, стандарты AAOIFI, международной ассоциации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений.

Сбербанк запустил 3 пилотных проекта в Башкирии, Татарстане и Чеченской республике. Кроме того, в Сбербанке создана шариатская комиссия, где отобрали ряд проектов для финансирования. Развитие исламского банкинга в России позволит привлечь и инвестиции из-за рубежа, что особенно актуально в свете санкций со стороны стран Запада. В развитии исламского банкинга в России важно понимать, что его потребителями, клиентами могут быть люди любой веры, равно как и работать там могут люди любой веры. Примером для России является гармоничное развитие исламского банкинга в европейских странах, где законодательство гармонизировано с исламскими стандартами финансовых операций и европейские банки вовлекаются в этот бизнес не для видимости, а ради выгоды. Часть потребителей, собственно мусульмане, не могут пользоваться в силу известных ограничений традиционным банкингом, потому что

для них является грехом как получать проценты, положив деньги на депозит, так и платить проценты, взяв кредит.

В Лондоне, в европейских странах сейчас все более значимая часть населения мусульманского вероисповедания. Она предпочитает пользоваться исламскими продуктами и соответственно это повышает спрос на эти продукты и традиционные банки открывают так называемые исламские окна. То есть этот банк обычно выдает в каких-то офисах под проценты и все это делается как обычно, но он также создает окно, где клиент, который придет за исламским финансовым продуктом, то есть непроцентным, то в этом случае для него предоставляются эти услуги. И поскольку спрос повышается, то на это повышение традиционный банк отвечает предложением.

Кроме того, важно понимание исламского банкинга в экономике страны: стремление и получение прибыли совершенно не запретна в исламе, более того активное экономическое поведение приветствуется в исламе, и есть много хадисов на эту тему: есть призывы заниматься торговлей, заниматься производством. Таким образом, ислам и исламский банкинг ориентирует людей на активное занятие предпринимательством, что положительно сказывается на развитии экономики страны. Другое дело, что религия запрещает мусульманам, как в принципе людям любой веры, безудержную погоню за прибылью, запрещает получение прибыли любой ценой, чрезмерные экономические риски, нарушение существующих законов. Из того, что в исламском банке запрещены погоня за сверхприбылью и принятие чрезмерно высоких рисков, там исключено появление финансовых пузырей, что обеспечивает стабильность экономики в тех странах, где развит этот банкинг.

Из всего этого вытекает, что исламские финансы нужны не только для мусульман. Исламский банкинг делает весь набор финансовых продуктов более разнообразным по отношению к предлагаемым конвенциональными (обычными) банками. Кроме того, клиенты исламских банков получают более качественные, более доступные финансовые продукты, нежели клиенты традиционных банков (не нужен залог и т.д.).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-06-00728а.

Литература

1. Асадуллина А. В, Ишмухаметов Н. С. Кросс-страновой сравнительный анализ эффективности партнерской и обычной модели банкинга // Евразийский Юридический журнал. 2017. №11 (114). С.380–381.
2. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд. дом Марджани, 2010. 367 с.
3. Зулькарнай И. У. Исламская финансовая модель и первые ее шаги в России // Проблемы востоковедения. 2010. №4 (50). С. 51–55.

4. Зулькарнай И. У. Оздоровление экономических отношений: исламская модель (этический аспект) // Проблемы востоковедения. 2013. №1 (59). С. 7–10. (12)
5. Зулькарнай И. У. Межбюджетные отношения с позиций принципов исламской экономики // Проблемы востоковедения. 2014. №1 (63). С. 20–25.
6. Ислакаева Г. Р. Агенты в мультиагентном моделировании партнерских финансов в части запрета рыбы // Доклады Башкирского университета. А 2017.№5. С.761–765
7. Ислакаева Г. Р. Разработка инструментария моделирования отдельных аспектов региональной политики в области предоставления услуг высшего образования // Искусственные общества. 2015. Т. 10. №1–4. С. 4.
8. Исламский банкинг: основные отличия и инструменты [электронный источник] // URL: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11> (дата обращения 20.10.2018).

Статья рекомендована к печати лабораторией исследований социально-экономических проблем регионов Башкирского Государственного университета (докт. экон. наук, доцентом Зулькарнаем И. У.)

On the mechanisms of Islamic banking

A. B. Abdullin

Bashkir State University

32 Zaki Validi Street, 450074 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

Email: almaz_abdullin@mail.ru

We consider the mechanisms of the work of Islamic banking (partnership banking), how customers and banks interact, and how they enter into contractual relations regarding the division of future profits. The issue of non-identity of loan interest in conventional banking and the share of the bank's profit in the client's project's profit is discussed.

Keywords: conventional banking, Islamic banking, partner banking.