

Е. А. Байдаулет

**ОСНОВЫ ЭТИЧЕСКИХ  
(ИСЛАМСКИХ) ФИНАНСОВ**

Учебное пособие

Павлодар, 2014

УДК 33(075.8)  
ББК 65я73  
О-75

**Рекомендовано к изданию УМС по группе специальностей  
«Социальные науки, экономика и бизнес»  
РУМС высшего и послевузовского образования МОН РК  
на базе КазЭУ им. Т. Рыскулова**

Рецензенты:

Омирбаев С.М. – д.э.н., профессор ПГУ им. С. Торайгырова  
Адамбекова А.А. – д.э.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова  
Джаксыбекова Г.Н. – д.э.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова  
Шамрай И.Н. – к.э.н., доцент ИНЕУ

О-75 Основы этических (исламских) финансов: учебное пособие / под редакцией  
Е.А. Байдаулет. – Павлодар: Типография Сытина, 2014. – 326 с.

ISBN 978-601-7539-09-2

В учебном пособии «Основы этических (исламских) финансов» рассмотрены сущность и механизмы исламской финансовой индустрии, ее регулятивная среда. Особое внимание уделено вопросам налогообложения и управления рисками. Проведен обзор развития индустрии за рубежом. Изучен опыт организации альтернативных финансов в Великобритании и США.

Освещены вопросы развития исламского финансирования в Республике Казахстан, раскрыты проблемы и перспективы развития отрасли.

Рекомендуется в качестве учебного пособия студентам, магистрантам, преподавателям, слушателям программ повышения квалификации, государственным служащим, работникам финансовых и нефинансовых организаций.

***Данная публикация подготовлена по научному проекту «Исламское финансирование: теория, практика, вопросы регулирования» в рамках государственного заказа по бюджетной программе МОН РК «Грантовое финансирование научных исследований».***

УДК 33(075.8)  
ББК 65я73

ISBN 978-601-7539-09-2

© Байдаулет Е.А., 2014

Оглавление

Предисловие .....	6
Вступительное слово .....	9
Введение .....	11
Список сокращений .....	14
<b>ЧАСТЬ 1. СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ ЭТИЧЕСКОЙ (ИСЛАМСКОЙ) ФИНАНСОВОЙ ИНДУСТРИИ .....</b>	<b>15</b>
<b>ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ЭТИЧЕСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ .....</b>	<b>15</b>
1.1 Введение в этические (исламские) финансы .....	15
1.2 Основные принципы этических финансов.....	17
1.3 Различия между этическим (исламским) и традиционным финансированием.....	25
1.4 История развития исламских финансов .....	28
<b>ГЛАВА 2. ЭТИЧЕСКИЕ (ИСЛАМСКИЕ) ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....</b>	<b>35</b>
2.1 Содержание и классификация инструментов .....	35
2.2 Контракты с разделением прибыли и убытков .....	38
2.3 Инструменты долгового финансирования .....	48
2.4 Страхование .....	67
<b>Глава 3. Альтернативные финансовые институты .....</b>	<b>74</b>
3.1 Банки .....	74
3.2 Страховые компании .....	81
3.3 Инвестиционные фонды .....	87
<b>ЧАСТЬ 2. РЕГУЛЯТИВНАЯ СРЕДА СЕКТОРА .....</b>	<b>94</b>
<b>Глава 4 Налогообложение .....</b>	<b>94</b>
4.1 Понятие и виды налогов, установленных шариатом .....	94
4.2 Практика налогообложения в странах-членах ОИС.....	99
4.3 Практика налогообложения альтернативных (исламских) финансов в странах Запада .....	101
4.4 Вопросы налогообложения этических (исламских) финансов в Республике Казахстан и в СНГ.....	106
4.5 Международные аспекты налогообложения этических финансовых инструментов .....	113
<b>Глава 5. Риски в этических (исламских) финансах .....</b>	<b>118</b>
5.1 Понятие неопределенности .....	118
5.2 Выявление рисков.....	120
5.3 Методы управления рисками.....	131
<b>Глава 6. Регулирование индустрии и надзор         за деятельностью отраслевых институтов .....</b>	<b>141</b>
6.1 Глобальные системы регулирования и надзора за деятельностью финансовых институтов.....	141
6.2 Объективные предпосылки регулирования индустрии .....	143

6.3 Надзор за деятельностью исламских банков в некоторых странах-членах ОИС.....	146
6.4 Международные инфраструктурные организации .....	149
<b>ЧАСТЬ 3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (ИСЛАМСКИЕ) ФИНАНСЫ ЗА РУБЕЖОМ .....</b>	<b>167</b>
Глава 7. Развитие индустрии: международный опыт .....	167
7.1 Обзор индустрии альтернативных финансовых услуг.....	167
7.2 Развитие сегментов индустрии .....	169
7.3 Проблемы и перспективы развития .....	194
Глава 8. Группа ИБР.....	203
8.1 Исламский банк развития .....	203
8.2 Исламская корпорация по развитию частного сектора .....	211
8.3 Исламская корпорация страхования инвестиций и экспортного кредитования .....	217
8.4 Исламская торгово-финансовая корпорация .....	223
8.5 Исламский институт исследований и обучения .....	225
Глава 9. Альтернативные финансы в США .....	228
9.1 Отраслевое регулирование .....	228
9.2 Рынок ипотечного финансирования .....	231
9.3 Развитие индустрии в США: проблемы и вызовы .....	241
Глава 10. Альтернативные финансы в Великобритании.....	245
10.1 Отраслевое регулирование .....	245
10.2 Направления деятельности финансовых институтов .....	251
<b>ЧАСТЬ 4. ЭТИЧЕСКОЕ (ИСЛАМСКОЕ) ФИНАНСИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....</b>	<b>259</b>
Глава 11. Развитие этического (исламского) финансирования в стране до 2014 года .....	259
11.1 Начальный этап развития .....	259
11.2 Текущее законодательство .....	269
11.3 Развитие сектора к 2014 году .....	278
11.4 Деятельность Группы Исламского банка развития в Казахстане .....	290
Глава 12. Проблемы и перспективы отраслевого развития .....	298
12.1 Привлечение финансовых ресурсов .....	298
12.2 Использование финансовых инструментов на практике .....	303
12.3 Развитие этической (исламской) финансовой инфраструктуры .....	307
Глоссарий.....	310
Приложение А .....	319
Сведения об авторах .....	325

**В подготовке учебного пособия участвовали:**

Главный редактор .....	Байдаулет Ерлан Алимжанулы
Глава 1 .....	Кашимов Кахар, Кашимова Ляйлим
Глава 2 .....	Ульданова Дания, Айгужинова Динара, Габбасова Резеда
Глава 3 .....	Ульданова Дания, Айгужинова Динара
Глава 4 .....	Кашимова Ляйлим
Глава 5 .....	Кашимова Ляйлим, Кашимов Кахар
Глава 6 .....	Салихова Альфия
Глава 7 .....	Салихова Альфия
Глава 8 .....	Салихова Альфия
Глава 9 .....	Салихова Альфия
Глава 10 .....	Салихова Альфия
Глава 11 .....	Салихова Альфия
Глава 12 .....	Салихова Альфия

## Предисловие

*«Мировой экономический кризис выявил устойчивость и жизнеспособность исламской финансово-экономической модели».*

*Н. А. Назарбаев,  
речь на 38-й сессии СМВД ОИС,  
г. Астана, 28.06.2011*

Уважаемые коллеги,

Вот уже более пяти лет тематика исламского финансирования, став новым легитимным явлением, в основном, только в информационном пространстве нашего государства, привлекает неподдельный интерес со стороны многих сограждан. Так получилось, что несмотря на более чем сорок лет успешной деятельности этой отрасли в ряде зарубежных стран, наша экономика и ее непосредственные участники до сегодняшнего дня располагают исключительно редкими возможностями пользования финансово-инвестиционными услугами с морально-этической составляющей. Естественно, что в отечественной научно-теоретической области без местных разработок, без практического опыта и тем более без знания английского и арабского языков сложилась неадекватная ситуация, когда отсутствуют какие-либо системные основы, но есть все возрастающее желание, прежде всего, со стороны студентов и молодых исследователей не просто познать базовые понятия этой темы, но по-настоящему разобраться в текущих проблемах развития этого растущего сегмента мировой экономики.

Почему этот альтернативный финансовый сектор не получил здесь своего развития за эти 5 лет, хотя исключительно благодаря личной поддержке Главы государства Н. А. Назарбаева было принято отраслевое законодательство, создан соответствующий банк и согласованы стратегические документы типа Дорожной Карты? Только ли поверхностное отношение регулирующих органов и слабость усилий местных энтузиастов стало причиной этого? Почему внимание большинства вовлеченных извне (а именно, чиновников, администраторов, наблюдателей) в развитие этой отрасли до сих пор акцентируется именно на прилагательном «исламский», при этом упорно не замечается главное для экономики страны – существительное «финансирование»? В последнее время заметны успехи этой экономической отрасли в таких значимых странах, как Великобритания, где изменения внесены только в налоговое законодательство и применено слово «альтернатив-

---

ный», и Турция, где применено слово «участие (participation)»? Благо, вследствие этого светское обустройство этих стран ничем не нарушено и каких-либо угроз для социально-экономической стабильности не возникло, несмотря на внешние радикально-исламистские угрозы. Убедительных фактов привлечения нетто-инвестиций в реальную экономику этих стран в объеме миллиардов долларов должно быть достаточно, чтобы убедить сомневающихся и признать допущенные ошибки, которые ныне очевидны для всех.

В этом отношении не иначе как нонсенсом можно назвать отсутствие базового курса по данной тематике, абсолютно легитимной с февраля 2009 г., в официальных учебных программах экономических вузов. Их выпускники, дипломированные экономисты и финансисты, за последние годы не имели возможности получать соответствующие знания из учебников или от преподавателей, больше полагаясь на Интернет или газетные статьи.

Как опытный профессионал и участник всех процессов в этом направлении с начала 2000-х, предпринимал серьезные усилия по адекватному информационному освещению и обучению заинтересованных лиц. В 2008-2013 гг. вместе с единомышленниками провели целый ряд публичных мероприятий (конференций, семинаров, лекций), опубликовали статьи, интервью и даже единственную тематическую книгу (перевод сб-ка К. Хассана и М. Льюиса. Handbook of Islamic Banking) в 2010 г.

После успешного проведения 7-го Всемирного исламского экономического форума в Астане в июне 2011 г. и на волне интереса к данному вопросу аналитическая информация руководству страны была позитивно воспринята. Одним из результатов этого стали прямые поручения Президента страны от 20.10.2011, где впервые прозвучали мысли о необходимости внедрения учебного курса для студентов и создания научно-аналитического центра. Позже уже как сопредседатель межправительственной рабочей группы по подготовке второй версии Дорожной Карты по развитию исламского финансирования до 2020 года содействовал разработке ее соответствующих пунктов.

Реально ситуация стала меняться в позитивную сторону только в 2013 г., когда впервые в Программу международного обучения «Болашак» были включены соответствующие специальности и впервые МОН РК одобрил тематический научно-исследовательский грант для инициативной группы Павлодарского государственного университета, одним из практических шагов проекта стала подготовка первого в своем роде данного учебного пособия.

Конечно, как приглашенный редактор и несмотря на занятость, я отчетливо представлял, что придется выступить больше учителем и старшим наставником,

чем просто куратором или корректором грамматических ошибок. Все это время мне было интересно разъяснять молодым исследователям инструментарий и принципы альтернативного финансирования, рассказывать конкретные примеры из собственной и мировой практики, наблюдать разные подходы, порой совершенно, субъективные взгляды, к подаче материала и делиться с ними самыми последними новостями из нашей текущей деятельности. Сегодня я искренне желаю каждому из них самых больших творческих успехов на выбранной стезе и, в итоге всех общих усилий, дальнейшего продвижения полученных знаний в студенческую и академическую среду. Это обязательно обеспечит рост критической массы общественного доверия и необходимого понимания к теме этического финансирования, к насущным вопросам финансово-инвестиционной поддержки реального сектора экономики. Хочется верить, что долгосрочное видение и жизненная мудрость Елбасы, Н. А. Назарбаева относительно необходимости развития отрасли альтернативных финансов в конце-концов будут реализованы в практической плоскости – как в решениях правительства, в т.ч. по адаптации необходимых налоговых режимов и по созданию Регионального центра исламского финансирования в Алматы до 2020 г., так и в последующем притоке инвестиций в реальный сектор отечественной экономики. Без сомнения, это все будет напрямую способствовать дальнейшему процветанию «всех и каждого», независимо от вероисповедания и этнической принадлежности, на просторах нашей страны.

*Искренне Ваш,  
Е. А. Байдаулет*

---

## Вступительное слово

В 2012 году постановлением Правительства РК была утверждена «Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года». Данный документ включает в себя восемь основных направлений: совершенствование законодательства; проведение информационно-разъяснительной работы; развитие исламской финансовой инфраструктуры; развитие международного сотрудничества; развитие государственного сектора; развитие рынка исламских финансовых услуг; научно-образовательная работа и работа с инвесторами. В рамках седьмого направления «Научно-образовательная работа» предусмотрено включение дисциплины «Основы исламских финансов» в компонент по выбору для студентов экономических специальностей.

В ряде вузов страны уже ведется подготовка по данной дисциплине. Однако, до сих пор в Казахстане не издано ни одного учебного пособия по вопросам исламского (иначе, альтернативного или этического) финансирования. В основном, в качестве рекомендуемой литературы предлагаются российские и зарубежные работы. В связи с этим студенты, свободно владеющие английским языком, не будут иметь проблем с поиском литературы. Действительно, зарубежными учеными разработано огромное количество работ, раскрывающих всецело теорию и практику исламского финансирования. Вместе с тем, в силу ряда объективных причин (отсутствие отечественных специалистов, новизна научной тематики, слабый общий уровень владения иностранным языком и т.д.) изучение основ исламского финансирования может вызвать значительные затруднения.

На сегодняшний день, после пяти лет с момента принятия отраслевого законодательства, сохраняется дефицит качественной соответствующей литературы на русском и, особенно, на казахском языке. Интернет стал основным источником знаний, порой субъективных. Кроме того, в работах отдельных исследователей встречаются неточности и ошибки, вводящие в заблуждение читателя. В частности, нередко встречается сравнение исламских ценных бумаг, являющихся имущественными сертификатами, с долговыми облигациями, что является серьезной ошибкой; часто акцентируется внимание на множестве арабоязычных терминов и неясно передается суть практических финансовых механизмов; также несправедливо распространяется мнение об их неприемлемости в местных экономических условиях.

В связи с этим исследовательской группой под руководством Байдаулет Е. А. и при поддержке Комитета науки МОН РК впервые была предпринята попытка разработать общий учебный материал для студентов и магистрантов, желающих изучить дисциплину «Основы исламских финансов». Понимая, что для написания серьезной академической работы требуются годы, мы не ставили своей

целью привнести что-то новое в данную отрасль знаний. Наша задача состояла в обобщении и систематизации основных понятий, инструментов, институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, раскрытии вопросов регулирования и налогообложения, опыта зарубежных стран, а также изучении проблем и перспектив развития данного финансирования в Республике Казахстан. Далее, главная цель заключалась в создании материала, который будет апробирован студентами и преподавателями в учебном процессе, и на этой основе будут получены конструктивные замечания, рекомендации и пожелания для дальнейшей работы. Хочется отметить, что данное издание является некоммерческим и находится в свободном доступе на сайте [www.istisna.kz.](http://www.istisna.kz), где в комментариях вы можете написать свои идеи о данной работе.

Огромную благодарность выражаем нашему редактору, члену Совета директоров Исламского банка развития, Председателю Ассоциации развития исламского финансирования, Ерлану Алимжанулы Байдаулет за его терпение, внутреннюю силу и неугасающий энтузиазм развивать финансово-инвестиционную индустрию с морально-этической составляющей в Казахстане и согласие работать с нами, молодыми исследователями. В процессе работы с нашим наставником мы имели возможность заглянуть в реальный мир исламских финансов не только через книги и журналы, но и увидеть ситуацию изнутри, осознать текущие проблемы и перспективы развития отрасли.

И в заключение, выражаем благодарность за поддержку в реализации данного проекта Комитету науки МОН РК за предоставление грантового финансирования.

Исследовательская группа

*Альфия Салихова*

*Ляйлим Кашимова*

*Динара Айгужина*

*Дания Ульдана*

*Кахар Кашимов*

*Резеда Габбасова*

---

## Введение

Финансовый кризис 2008-2010 гг. выявил ряд проблем мировой финансовой системы, который привел к продолжающейся рецессии мировой экономики. При этом формированию несбалансированной финансовой системы способствовали ее основные постулаты: ограниченное регулирование рыночных отношений и достижение максимальной прибыльности.

Основными причинами кризиса явились общее дерегулирование финансового рынка и чрезвычайный рост фиктивного капитала. Появление новых финансовых инструментов и трансграничных институтов, находящихся вне рамок традиционной системы регулирования и надзора, привели к формированию огромного количества денежной массы, не обеспеченной реальными активами. Денежная масса, которая генерируется и аккумулируется за счет сложных схем, превратилась в некий виртуальный капитал, не соответствующий объему производства реального сектора экономики. Основная часть финансовых ресурсов утратила свое первоначальное качество – обеспечение оборота реальных товаров и услуг – и все более вовлечена в спекуляции на сырьевых рынках, что способствует возникновению критических дисбалансов в развитии мировой экономики.

В этих условиях назрела необходимость создания стабильной финансовой системы, связанной с реальным производственным процессом и устойчивым денежно-товарным оборотом. Здесь особую роль приобретают исламские финансовые инструменты.

12 февраля 2009 года Президент РК подписал закон, направленный на развитие исламского финансирования и исламских банков. Казахстан является первой среди стран СНГ, которая приняла меры по внесению первичных изменений в гражданское законодательство, в части продвижения исламского финансирования. В ряд законодательных актов РК, таких как Гражданский кодекс, Налоговый кодекс, Закон «О банках и банковской деятельности», Закон «О рынке ценных бумаг» были внесены изменения и дополнения касательно исламской экономической модели. Кроме того, были приняты нормативные правовые документы, регулирующие деятельность исламских банков в РК.

В 2010 году в ежегодном Послании народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности» Президент страны Н.А. Назарбаев указал на необходимость становления Казахстана как регионального центра исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии и вхождения в десятку ведущих финансовых центров Азии до 2020 года.

Для выполнения данного поручения Правительство РК уделяет определенное внимание сектору исламских финансовых услуг через: внесение изменений в текущие законодательные акты; развитие партнерских отношений с Группой Исламского Банка Развития; реализацию Дорожной карты до 2020 года.

В октябре 2012 года была подписана Страновая Стратегия партнерства между Правительством РК и Группой ИБР на период 2012-2014 гг. Главной целью Стратегии является содействие Казахстану в использовании имеющихся в настоящее время экономических возможностей и ресурсов для решения ключевых проблем развития, которые ограничивают рост и конкурентоспособность в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Опыт развития рассматриваемой нами отрасли в течение последних лет как в местном, так и в глобальном масштабе открывает нам необходимость переосмысления ее сути, внешнего восприятия и качественного содержания. В связи с этим впервые в нашей стране, светское устройство которой является незыблемым и краеугольным принципом ее дальнейшего социально-экономического развития, мы, вслед нарастающей мировой тенденции, исходящей от самих лидеров глобальных исламских финансов, ставим вопрос о постепенном ребрендинге.

Изначальные морально-этические ценности, начиная с запрета ростовщичества, и неотъемлемая от экономики реальных товаров и услуг природа самого финансирования, а также острая необходимость в привлечении не спекулятивных, но прямых инвестиций в быстрорастущую экономику Казахстана определяют приоритет свойственных данной отрасли детерминант (этика, устойчивость и альтернативность) для переименования созданного в местном светском законодательстве правового прецедента с использованием термина «исламский». В самом названии и главах учебного пособия Вы прочитаете понятия «этический» в применении к общим концептуальным моментам, «альтернативный» в применении к успешной практике на Западе и «исламский» в странах с преобладающим мусульманским сообществом. Надеемся, что наше искреннее понимание этического содержания исламских финансов, отражающего общечеловеческие ценности, откликнется в Ваших сердцах и умах. Именно поэтому мы уверены, что адекватное название нашей темы позволит сфокусировать внимание всех, независимо от этнической или религиозной принадлежности, на ее чисто экономических выгодах и долгосрочной эффективности в условиях страны и региона. Объединяющая платформа этого типа финансирования, методологическая польза для реформирования всего банковско-финансового сектора и ее огромный потенциал для развития реальной экономики абсолютно очевидны. С учетом допущенных ошибок за прошедшие 5 лет и только на пути правильного общественного восприятия возможно достижение практического успеха внедрения этических (исламских) финансов в нашей стране.

Степень разработанности. Исследованию теоретико-методологических и практических аспектов развития исламских финансов в мировом масштабе посвящены работы следующих зарубежных ученых: М. Chapra и U. Ahmed, А. Hamid и N. Nordin, S. Haron и W. Nursofiza, Н. Kabir и M. Lewis, Y. Khabari, K. Naser и Z. Shahin, T. Khan и H. Ahmed, R. Kumar, M. Iqbal, H. Visser, M. Gamal, M. Obaidullah, и другие.

---

Рассматривая степень разработанности темы работы в странах СНГ, необходимо отметить ряд работ, выполненных российскими и казахстанскими учеными. Особого внимания заслуживают публикации Р. Беккина, У. Баймуратова, Е. Байдаулет, Р. Вахитова, А. Журавлева, М. Калимуллиной, А. Трунина, и других.

Цель настоящего учебного пособия – на основе теоретического и практического анализа функционирования исламской финансовой индустрии, обобщения зарубежного опыта, а также изучения законодательных и нормативных документов оказать содействие в получении знаний по основным механизмам этического (исламского) финансирования и перспектив развития отрасли в Республике Казахстан.

Задачи учебного пособия:

- раскрыть сущность и механизмы этической (исламской) финансовой индустрии;
- рассмотреть регулятивную среду отрасли, особенности налогообложения инструментов и управления рисками;
- обобщить зарубежный опыт развития альтернативных финансов;
- раскрыть особенности развития исламского финансирования в Казахстане, обобщить основные проблемы и пути развития.

Учебное пособие предназначено студентам, магистрантам, преподавателям, слушателям программ повышения квалификации, государственным служащим, работникам финансовых и нефинансовых организаций.

## **Список сокращений**

AAOIFI	Организация бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов
CIBAFI	Генеральный совет исламских банков и финансовых институтов
ICD	Исламская корпорация по развитию частного сектора (ИКРЧС)
ICIEC	Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортного кредитования (ИКСИЭК)
IDB	Исламский банк развития (ИБР)
IFSB	Совет по исламским финансовым услугам
ICRA	Международный исламский центр урегулирования споров и коммерческого арбитража
IFM	Международный исламский финансовый рынок
ILM	Международная корпорация по управлению ликвидностью
IRA	Международное исламское рейтинговое агентство
IRTI	Исламский институт исследований и обучения
ITFC	Исламская торгово-финансовая корпорация (ИТФК)
OIC	Организация исламского сотрудничества (ОИС)

---

# ЧАСТЬ 1. СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ ЭТИЧЕСКОЙ (ИСЛАМСКОЙ) ФИНАНСОВОЙ ИНДУСТРИИ

## Глава 1. Основы этического финансирования

### 1.1 Введение в этические (исламские) финансы

Любой институциональный сектор функционирует только при наличии установленных законов, правил и положений, которые призваны его регулировать. Правила, регулирующие образ жизни мусульман, заключены в своде исламского права – шариате.

Эти законы имеют четыре источника. Первый – священная книга Коран, который является подлинным и неизменным источником духовных знаний. Книга содержит Божественные откровения, переданные через пророка Мухаммеда ﷺ в качестве руководства для всех своих последователей.

Вторым источником данных законов являются хадисы. Это краткие рассказы о высказываниях и поступках пророка Мухаммеда ﷺ, или эпизоды, связанные с ним, которые составляют основу сунну Пророка.

Третий источник, формирующий шариатское право, называется «иджма». Иджма – это выработанные авторитетными исламскими учеными решения для конкретного вопроса или случая. В исламской традиции ученые, имеющие право делать самостоятельные выводы из Корана и сунны, называются муджтахидами.

Четвертый источник называется «кьяс». Первоначальное значение этого термина происходит от слов «измерять» или «проводить аналогию между двумя вещами». Кьяс – это суждение по аналогии и выработка новых решений муджтахидами по сложным и спорным вопросам на основании прецедента, описанного в Коране или хадисах.

В исламском праве доводы, основанные на Коране и хадисах, называют шариатскими (законными) доводами, их достоверность не подлежит сомнению ввиду того, что эти два источника содержат абсолютную истину и неоспоримую фундаментальную доктрину ислама. Доводы, основанные на иджма и кьяс, известны также как фуру – ответвления шариатского права.

Таким образом, ислам предлагает руководящие принципы и предписывает набор правил для всех аспектов человеческой жизни, включая и социально-экономические отношения (муамалат). Как и в какой степени экономическая и финансовая система, разработанная в соответствии с принципами ислама, будет синхронизирована с современной и общепринятой системой? Как такая система будет заниматься вопросами размещения, производства, обмена и распределе-

ния экономических ресурсов? Каким образом некоторые из её фундаментальных принципов могут быть объяснены с должной аналитической скрупулёзностью? Исследователи, вовлечённые в процесс рассмотрения или разработки социальной, экономической и финансовой систем, основанных на принципах ислама, изучают эти и многие другие подобные вопросы.

Только лишь в последние несколько десятилетий были предприняты серьёзные усилия для того, чтобы объяснить эти финансовые и экономические принципы и нормы с точки зрения современных аналитических терминов, и, несмотря на множество опубликованных исследований, всё ещё существует некоторая путаница по поводу применения точного определения к различным социальным наукам с добавлением термина «исламская», таких как «исламская экономика» или «исламские финансы». Одной из основных причин этого является тенденция рассматривать различные аспекты такой системы в отдельности, не рассматривая её всю целиком. К примеру, термин «исламские финансы» часто используют, чтобы обозначить систему, которая «запрещает проценты». Однако, такое простое описание является не только неточным, но и само по себе является источником дополнительной путаницы.

Исламская финансовая индустрия составляет менее одного процента от глобальных финансовых активов и растёт более чем на 20 % ежегодно с 2002-2012 годы. Растущий спрос как на корпоративном, так и на розничном рынках исламских финансовых услуг является одним из факторов, которые стимулируют рост сектора. Банки составляют основной сегмент в этом секторе и представляет собой небольшой, но растущий сегмент глобальной банковской индустрии. Громадный скачок в росте исламского банковского дела в конце XX в. – начале XXI в. послужил толчком к тому, чтобы крупные традиционные банки обратили пристальное внимание на предоставление альтернативных продуктов путём открытия т.н. «исламских окон». Поскольку исламские банки появляются и работают в общей финансовой среде, они сталкиваются с проблемой поддержания конкурентоспособности на рынке. Кроме того, эти банки должны соблюдать требования, предписанные шариатом.

Рост альтернативных финансов в посткризисный период усилился. Изначально небольшой доступ к этическим финансовым продуктам расширился в последние годы, привлекая всё большее количество клиентов. Больше не ограниченные задворками глобальной экономики, исламские финансы выходят на передний план. Большинство крупнейших финансовых институтов в настоящее время в той или иной мере вовлечены в сферу альтернативных финансов посредством консалтинга, бухгалтерского учёта, а также информационных мероприятий. Исламские финансы в настоящее время работают, по расчетам исследователей, в 105 странах, из них большее количество стран адаптировали (или рассматривают возможность введения) законодательство, призванное обеспечить нормативно-

правовую базу для данной индустрии. Внутри самого исламского мира эти финансовые институты становятся основными экономическими игроками.

## 1.2 Основные принципы этических финансов

Основным постулатом, вокруг которого вращаются все концепции Единобожия, включая иудаизм, христианство и ислам, является вера в то, что вся Вселенная создана и управляется одним Богом. Он создал человека и назначил его своим наместником на земле для выполнения определенных целей посредством выполнения Его предписаний. Эти предписания не ограничены некоторыми формами поклонения или т.н. религиозными ритуалами. Напротив, они охватывают значительную часть, почти каждый аспект нашей жизни. Эти предписания не являются настолько исчерпывающими, чтобы ограничивать деятельность человека в узком кругу, совершенно не оставляя места для проявления человеческого интеллекта, но и не так ограничены или двусмысленны, чтобы предоставить все сферы жизни для свободы человеческого восприятия и желания.

Очевидно, что сфера деятельности, делегированная человеческому «разуму» своим Творцом, не является неограниченной. Есть области, в которых человеческий разум не может дать надлежащего руководства или, по меньшей мере, подвержен ошибкам. Это именно те области, которые Всевышний Аллах, Творец Вселенной, разъяснил в своих Откровениях, ниспосланных Его пророкам ﷺ. На основе этого подхода основано твердое убеждение каждого мусульманина в том, что предписания, содержащиеся в Божественных откровениях, ниспосланных последнему Посланнику Аллаха ﷺ, должны соблюдаться по форме и по существу и не могут быть нарушены или проигнорированы на основе чьих-либо рациональных аргументов или внутренних желаний. Поэтому вся деятельность человека всегда должна быть в соответствии с настоящими предписаниями и должна осуществляться в пределах, предусмотренных ими. Покорность Аллаху требуется не только в богослужении, но также и в экономической деятельности, даже ценой отказа от некоторых кажущихся выгод, так как это может пойти в разрез с коллективными интересами общества.

### ***Краткий обзор исторической критики ростовщичества***

*Понятие «ростовщичество» имеет достаточно долгую историю, на протяжении большей части которой оно понималось как относящееся к практике взимания процентов сверх основной суммы кредита, хотя в некоторых случаях, и особенно в последнее время, это понятие было истолковано как интерес сверх правовой или социально приемлемой ставки. Используя это широкое определение в данный момент, можно проследить, что еще четыре тысячи лет назад и в последующей истории практика ростовщичества была неоднократно осуждена, запрещена, презираема и наказуема, в основном, по моральным, этическим,*

религиозным и правовым основаниям. Среди его наиболее заметных и активных критиков были духовные институты индуизма, буддизма, иудаизма, христианства и ислама.

Ростовщичество в индуизме и буддизме: Самые древние, дошедшие до нас упоминания о ростовщичестве, нужно искать в древнеиндийских религиозных рукописях. Самая ранняя запись относится к ведическим текстам Древней Индии (2000-1400 гг. до н.э.), в которых термин «ростовщик» (кусидин) упоминается несколько раз и интерпретируется как любой кредитор под проценты. Более частые и детальные ссылки на выплату процентов находятся в более поздних текстах «Сутры» (700-100 гг. до н.э.), а также в буддийских «Джатаках» (600-400 гг. до н.э.). Именно во время этого более позднего периода выражены первые чувства презрения к ростовщичеству. Например, Васиштха, известный индуистский законодатель того времени, издал специальный закон, который запрещал высшим кастам брахманов (жрецов) и кшатриев (воинов) становиться ростовщиками, или кредиторами под проценты. Кроме того, в «Джатаках», ростовщичество упоминается в унижительной манере: «притворные аскеты обвиняются в занятии ростовщичеством».

Ко второму веку нашей эры, ростовщичество стало более относительным понятием, как следует из «Законов Ману» того времени: «Оговоренный процент сверх установленной законом процентной ставки, будучи против (закона), не может быть восстановлен: они называют это ростовщическим способом (кредитования)» (Джайн, 1929: 3-10). Это размывание концепции ростовщичества продолжалось, так что сегодня, в то время как это всё ещё осуждается в принципе, ростовщичество относится только к начисленным процентам свыше преобладающего социально допустимого диапазона и больше не запрещается или контролируется каким-либо существенным образом.

Ростовщичество в иудаизме. Критика ростовщичества в иудаизме имеет свои корни в нескольких библейских отрывках, в которых взимание процентов либо запрещено, либо не одобряется или презирается. Еврейское слово для обозначения интереса «нешех» (*neshekh*), буквально означающее «укус», и, как полагают, относится к взысканию интереса с точки зрения должника. В связанных текстах «Исход» и «Левит» слово почти наверняка относится только к кредитованию бедных и обездоленных, а в книге «Второзаконие» запрет расширен и включает всё кредитование, за исключением только деловых отношений с иностранцами.

Несмотря на запрет получения процентов, существует достаточно доказательств, чтобы предположить, что это правило не было широко наблюдаемо в библейские времена. В дополнение к нескольким ссылкам на «Ветхий Завет» кредиторам быть требовательным и непримиримым во взимании ими процента, из «Элефантинских папирусов» представляется,

что среди евреев в Египте в пятом веке до н. э. это было само собой разумеющимся, что по кредитам будет взиматься процент. Эта филантропическая природа запрета на взимание процентов предполагает, что его нарушение не рассматривается в качестве уголовного преступления с прилагаемыми штрафными санкциями, а скорее как моральный проступок.

Ростовицичество в христианстве. Критика ростовицичества была с наибольшим рвением подхвачена институтами христианской церкви. Ветхозаветные указы были воскрешены и добавлена ссылка на «Новый Завет» о ростовицичестве. Опираясь на авторитет этих текстов, римско-католическая церковь к четвертому веку нашей эры запретила взимание процентов духовенством; это правило, которое распространили в пятом веке на мирян. В восьмом веке при Карле Великом, они пошли дальше и объявили ростовицичество главным уголовным преступлением. Это антиростовицическое движение продолжало набирать обороты во время раннего средневековья и, возможно, достигло своего апогея в 1311 году, когда папа Климент V сделал запрет на ростовицичество абсолютным и объявил всё светское законодательство в его пользу недействительным.

Всё чаще после этого и, несмотря на многочисленные последующие запреты пап и гражданских законодателей, лазейки в законе и противоречия в аргументах церкви были найдены и вместе с растущей волной коммерциализации, проростовицическое движение начало расти. Подъем протестантства и его прокапиталистического влияния также связан с этим изменением, однако, следует отметить, что и Лютер, и Кальвин выразили некоторые сомнения по поводу практики ростовицичества, несмотря на их убеждения в том, что оно не может быть повсеместно осуждено. В результате всех этих влияний, примерно около 1620 года, в соответствии с богословом Рустоном «ростовицичество прошло путь от преступления против общественной морали, которое, как ожидалось, христианское правительство должно было пресекать, к тому, чтобы быть предметом личной совести, и новое поколение христианских моралистов пересмотрело ростовицичество в качестве чрезмерного процента».

Эта позиция осталась распространенной вплоть до современного мышления в церкви. В отчете об исследовании по этике инвестиций и банковского дела (1988) представители шотландской церкви заявили: «Мы признаем, что практика начисления процентов для бизнеса и персональных займов, по сути, несовместима с христианской этикой. Труднее определить, является ли начисленная процентная ставка справедливой или чрезмерной?»

Возвращаясь к основам исламского финансирования, следует отметить, что *риба* означает ростовицичество. Рибa не обязательно относится к взиманию процентов как таковому. Рибa на самом деле относится к любой незаконной или не-

заслуженной прибыли, происходящей от количественного неравенства денежного эквивалента. Кредитно-денежные проценты, или ростовщичество (то есть купля-продажа денег за деньги) – это только одна из форм риба.

Запрет *риба* – термин буквально означает «излишек» и интерпретируется как «любое неоправданное увеличение капитала, будь то в виде займов или продаж», является основным принципом системы. Общее мнение среди исламских ученых заключается в том, что риба охватывает не только ростовщичество, но и несправедливое начисление доходов, что широко практикуется. Прямым результатом запрета на проценты является то, что чистые долговые обязательства с заданными процентными ставками также запрещены.

Этот запрет основан на аргументах социальной справедливости, паритетности и правах собственности. Ислам поощряет получение прибыли, но запрещает взимание чисто денежных процентов, потому что прибыли, определённые апостериори, символизируют успешное предпринимательство и создание дополнительных богатств. В отличие от этого, проценты, определённые априори, – это затраты, которые начисляются независимо от результатов деловых операций и не могут создать богатство, если есть коммерческие потери. Социальная справедливость требует, чтобы заёмщики и кредиторы делили как прибыли, так и убытки в равной мере и чтобы процесс накопления и распределения богатства в экономике был справедливым и отображающим реальную продуктивность.

Разные стороны выразили различные мнения в отношении логического обоснования или цели запрета на получение процентов шариатом. В целом, социально-экономическая несправедливость, экономическая нестабильность и разрушение окружающей среды должны рассматриваться на основе запрещения денежно-кредитных процентов. Принимая во внимание все соответствующие тексты и принципы исламского права, можно утверждать, что единственная причина, которая является убедительной, – это справедливость распределения благ, поскольку запрет риба предусмотрен для предотвращения накопления богатства в руках небольшой группы, этот запрет исходит из смысла аята «дабы не досталась она (добыча) богатым среди вас». Таким образом, основной целью запрета риба является блокирование путей, которые приводят к накоплению богатства в руках немногих, будь то банки или отдельные лица.

Для многих людей вопрос о запрете риба – это просто вопрос ритуального повиновения. Коранический текст запрещает риба, поэтому это должно рассматриваться как запретное и нет необходимости предоставлять рациональное обоснование. Некоторые говорят, что запрещение риба предохраняет от чрезмерной роскоши в жизни, запрещает чрезмерное накопление богатства и приводит к всестороннему развитию. Третьи считают, что этот запрет предотвращает несправедливость и, следовательно, наличие несправедливости и является единственной причиной запрета. На этой основе они проводят различие между процентами и

ростовщицеством и утверждают, что современные коммерческие проценты не такие жёсткие, как это было в прошлом. Они придерживаются этой точки зрения по причине неопределенности термина, так как она обеспечивает гибкость в свободном выражении мнений. Однако, неправильно делать акцент только на этой причине.

Общей точкой зрения традиционных экономистов было то, что получение процентов играет важную роль в стимуляции сбережений, инвестиций и экономического развития. Однако, на самом деле это таковым не является и реальность на местах доказывает обратное. Уровень сбережений в экономике определяется большим количеством факторов – ставка доходности от сбережений является только одним из них. Уровень дохода в любой экономике и система его распределения, уровень инфляции, стабильность в экономике и меры правительства в области финансового регулирования гораздо важнее, чем роль процентов для сбережения и инвестиций. Многие экономисты в течение длительного периода времени указывали на пагубность воздействия института получения процентов на национальные и мировые экономики.

### ***Ростовщицество в современном реформистском мышлении***

*Некоторые могут быть удивлены, узнав о том, что А. Смит, несмотря на его имидж «отца капитализма свободного рынка» и его общую пропаганду невмешательства государства в экономику, решительно выступил в поддержку регулирующего ростовщицества. В то время, как он выступал против полного запрета на получение процентов, он был в пользу наложения ограничений по процентным ставкам. Это, как полагал Смит, будет гарантировать, что заемщики с низким уровнем риска, которые были готовы, вероятно, к осуществлению социально полезных инвестиций не были лишены средств в результате «большой части денег, которая должна была быть одолжена расточителям и составителям проекторов [инвесторы в рискованных, спекулятивных предприятиях], которые в одиночку были бы готовы дать [нерегулируемые] высокие процентные ставки».*

*Великий экономист XX века Д. Кейнс занимал аналогичную позицию, полагая, что «исследования схоластов [по поводу ростовщицества] были направлены на разъяснение формулы, которая должна была позволить графику предельной эффективности быть на высоком уровне, в то время, используя правила и обычаи, а также нравственный закон в целях снижения процентной ставки, так что мудрое правительство обеспокоено тем, чтобы обуздать его уставом и обычаями, и даже ссылаясь на санкции нравственного закона».*

*Другим менее известным экономическим реформистом антиростовщической направленности был С. Гезель. Еще Кейнс написал, что мир мог бы узнать больше от него, чем от Маркса. Гезель, как успешный купец девятнадцатого*

века в Германии и в Аргентине, осудил взимание процентов на основании того, что его продажи были чаще связаны с «ценой» денег (то есть с процентами), чем с потребностями людей или с качеством его продукции. Его предложение, по которому деньги становятся государственной услугой и подлежат к взиманию платы за их использование, привели к широкому распространению экспериментов в Австрии, Франции, Германии, Испании, Швейцарии и США под знаменем так называемого «движения печатного шрифта», но эти инициативы были раздавлены, когда их успех стал угрожать национальной банковской монополии. М. Кеннеди (1995), немецкий профессор Ганноверского университета, является одним из самых ярких современных критиков взимания процентов, и основывается на идеях Гезелля, полагая, что «взимание процентов... действует как рак в нашей социальной структуре». Она обсуждает вопрос «процентов и денег, свободных от инфляции», предлагая в модификацию банковской практики включать плату за циркуляцию в стоимость денег, действуя в некотором роде как механизм отрицательной процентной ставки.

Наконец ещё одна школа современных экономистов начала XX века, а именно Дугласа (1924), Фишера (1935), Симонса (1948) и Содди (1926), критиковала практику начисления процентов. Их главная общая предпосылка состоит в том, что совершенно неправильно и неприемлемо для коммерческих банков удерживать монополию на деньги или на процесс создания кредита. Для банков тогда начислять проценты (в т. ч. и для правительства) на деньги, которые они в первую очередь создали из ничего, не потерпев никаких альтернативных издержек или жертвуя чем-либо, составляет не что иное, как безнравственную и мошенническую практику.

Кредитно-денежные проценты создают иждивенческое поведение в обществе и вседозволенность владельцев денежного капитала, тем самым пропасть между богатыми и бедными продолжает расширяться. По мнению Алламы Юсуфа Али (переводчик Священного Корана на английский язык), «тогда как законная торговля или промышленность увеличивают процветание и стабильность людей и народов, зависимость посредством ростовщичества только лишь способствует появлению расы бездельников, жестоких кровососов и никчёмных типов, которые не знают своего собственного блага и, следовательно, сродни сумасшедшим».

Объяснение сути рибха лучше всего проводить с использованием экономических показателей. Добавленная стоимость – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью приобретенной продукции (т. е. стоимостью товаров, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). Денежная добавленная стоимость связана с чисто финансовыми сделками. К ним относятся купля и продажа финансовых инструментов, которые не обеспечивают оплату ре-

ального товара или услуги. Разница между ценой продажи и ценой покупки финансовых инструментов представляет собой денежную добавленную стоимость. Эти сделки не изменяют величину ВВП и являются результатом перераспределения денежных средств между экономическими агентами. Денежная добавленная стоимость и есть рибá.

В свою очередь, в условиях использования денег как меры стоимости реального товара/услуги все насущные потребности человека и общества удовлетворяются в полной мере. Поэтому равновесный социально-экономический прогресс обеспечивает только создание реальной добавленной стоимости, представляющей собой концепцию товарной наценки.

Все ранние ученые рассматривали деньги в качестве средства обмена, меры стоимости и расчетной единицы, но отклоняли их функцию в качестве средства сбережения. По всем ветвям Единобожия кредитование под проценты было запрещено, потому что это было актом проявления неблагодарности и считалось несправедливым, так как деньги не были созданы ради самих денег, а для других целей. Коран проводит четкое различие между участием в торговле и коммерции и получением доходов посредством рибá: «Но Аллах дозволил торговлю и запретил проценты». Концепция рибá была бесспорна в сознании ранних юристов, ученых и практиков. В течение долгого времени, преимущественно до появления бумажных денег, большинство знатоков шариата всегда рассматривали вопрос о рибá в контексте договора мены, то есть как продажу или обычный обмен товара или услуги. Лишь немногие ученые обсуждали этот предмет как вид займа (кард).

Деньги рассматриваются в качестве «потенциального» капитала, то есть они становятся фактическим капиталом только тогда, когда сочетаются с другими ресурсами для ведения производственной деятельности. Ислам признает временную стоимость денег, но только тогда, когда они выступают в качестве реального капитала, а не в то время, когда они являются «потенциальным» капиталом.

Шариат различает два вида рибá, а именно:

а) *риба аль-насиá* имеет дело с рибá при обмене денег на деньги, где обмен отложен или замедлен и является поводом для дополнительной платы, как это практикуется при сегодняшних финансовых операциях. Запрет по шариату применяется независимо от того, является ли доход фиксированным или переменным процентом от основного займа или же полной суммой, подлежащей к выплате заранее или в срок, или подарком или услугой, которые должны быть получены в качестве условия для получения кредита;

б) *риба аль-фадль* является более тонким и имеет дело с обменом из рук в руки, или бартерным обменом. Запрет вытекает из высказываний Пророка Мухаммеда ﷺ, который требовал, чтобы товары обменивались на деньги, а не по бартеру, так как при этом могут быть различия в качестве товаров, которые могут

привести к несправедливому росту. Концепция риба аль-фадль удивительно похожа на запрет роста при одалживании продовольствия в Ветхом Завете (Левит 25:37). Учитывая, что на сегодняшних рынках обмен происходит посредством денег, релевантность риба аль-фадль снизилась, но суть концепции остается применимой к подобным ситуациям.

Сосредоточив внимание на риба в финансовых операциях, теперь возможно сконструировать более формальное определение этого термина. Согласно шариату, риба технически относится к «надбавке», которая должна быть выплачена заемщиком кредитору вместе с основной суммой в качестве условия для получения кредита или для продления срока кредита.

В исламских финансовых сделках продажа денег (кредитов) за деньги (проценты) невозможна. В связи с этим риба является основным свойством западного банковско-финансового дела и содержит в себе все вышеуказанные признаки.

*Гарар.* После риба гарар является наиболее важным элементом в финансовых контрактах. Говоря простым языком, *гарар* является результатом проблем информированности и относится к любой неопределенности, созданной ввиду отсутствия информации или контроля в договоре. Он может рассматриваться как неведение касательно информации о некотором элементе предмета договора, который скрывается от другой стороны, и/или предметом контракта является то, над чем ни одна из сторон не имеет контроля.

Принимая во внимание понятие справедливости во всех исламских коммерческих сделках, шариат рассматривает любую неопределенность в отношении количества, качества, восстанавливаемости или существования предмета договора как указание на элемент гарар. Тем не менее, он предоставляет юристам право определения степени гарар в транзакции, и в зависимости от обстоятельств они могут признать договор действительным или недействительным. Запрещая гарар, шариат запрещает многие доисламские договоры мены на том основании, что они или были подвержены большой степени неопределенности или не были известны одной или обеим сторонам договора, вызывая ненужные споры и несправедливость. Во многих случаях гарар может быть исключён из контрактов путём конкретной формулировки объекта продажи и цены для того, чтобы убрать ненужную неопределенность. Хорошо документированный контракт также позволит устранить гарар. Далее, в книге гарар полнее раскрывается в следующих главах.

Распределение рисков. Поскольку взимание кредитно-денежных процентов запрещено, чистое долговое обязательство исключается из системы, и, следовательно, поставщики средств становятся инвесторами, а не кредиторами. Поставщик финансового капитала и предприниматель делят деловые риски в обмен на доли в прибылях и убытках.

Деятельность на основе активов. Запрет на долговое обязательство и поощрение разделения рисков восстанавливает справедливую экономическую систему, в которой существует прямая связь между реальным и финансовым сектором. В результате система вводит аспект «существенности», который связывает финансирование непосредственно с базовым активом таким образом, что финансовые операции чётко и тесно связаны с деятельностью в реальном секторе. Существует тесная взаимосвязь между эффективностью реального актива и оборотом капитала, используемого для его финансирования.

Запрещение спекулятивного поведения. Исламская финансовая система препятствует чрезмерному накоплению и запрещает операции с участием крайней неопределённости, азартных игр и риска.

Неприкосновенность договоров и сохранение прав собственности. Ислам рассматривает поддержку договорных обязательств и раскрытие информации как необходимость. Эта функция предназначена для снижения риска асимметричной информации и риска недобросовестности. Ислам придает большое значение сохранению прав собственности, определяет баланс между правами личности, общества и государства и решительно запрещает посягательство на чьи-либо права собственности.

### **1.3 Различия между этическими (исламским) и традиционным финансированием**

Исламская финансовая система имеет четкую социальную направленность в соответствии с морально-этическими принципами. Исламская экономика рассматривается учеными и богословами мусульманского Востока со времен расцвета Халифата (Аль-Газали, Аль-Фараби, Ибн Таймийа) и понимается как часть общественного устройства, законы которого были определены божественным замыслом и переданы человечеству через цепочку пророков: Авраама, Моисея, Иисуса и в завершающем учении о мироздании пророка Мухаммеда ﷺ. В этом понимании исламская экономика имеет еще одно название – «таухидная экономика» (от араб. таухид – единобожие). Социальная ориентация предполагает основную цель развития экономики – обеспечение социальной справедливости при распределении результатов хозяйственной деятельности. Средством для достижения этой цели являются развитие реального сектора экономики и социально-экономический прогресс. Наряду с этим теологи и экономисты подчеркивают особую роль духовной этики и морали, присущую ей способность ограждать хозяйственную деятельность от злоупотреблений и беззаконий.

Ислам не отрицает рыночные силы и рыночную экономику. Даже стимул к получению выгоды приемлем в разумных пределах. Частная собственность не отрицается полностью. Тем не менее, основное различие между капиталистической и исламской экономикой заключается в том, что в светском капитализме стимул

к получению выгоды или частной собственности дал необузданный потенциал для принятия экономических решений. Их свобода не контролируется каким-либо Божественным руководством. Если и существуют некоторые ограничения, они наложены человеком и всегда могут быть изменены посредством демократического законодательства, которое не принимает на себя никаких полномочий какой-либо Божественной силы. Такое отношение дозволило ряд действий, которые вызывают дисбаланс в обществе. Проценты, азартные игры, спекулятивные сделки имеют тенденцию к концентрации богатства в руках немногих. Нездоровые человеческие инстинкты эксплуатируются для получения денег с помощью аморальных и вредных продуктов. Необузданное получение прибыли создает монополии, которые парализуют рыночные силы или, по крайней мере, мешают их естественному функционированию. Таким образом, капиталистическая экономика, которая утверждает, что основана на рыночных силах, практически останавливает естественный процесс спроса и предложения, потому что эти силы могут правильно работать только в атмосфере свободной конкуренции, а не монополии. Иногда в светской капиталистической экономике высоко ценится такое положение, когда определенная экономическая деятельность не в интересах общества, тем не менее ей позволяют продолжаться, потому что это идет вразрез с интересами некоторых влиятельных кругов, которые доминируют в законодательной власти по причине сильной позиции своего большинства. Так как каждая власть за пределами демократического правления полностью отрицается и «упование на Бога» (о котором утверждается на лицевой стороне каждого доллара США) было практически исключено из социально-экономической области, Божественное руководство, иначе, мораль и этика, в деле управления экономической деятельностью не признаётся.

Вред, вытекающий из такого отношения, никогда не может быть ограничен, если человечество не подчиняется Божественной воле и не подчиняется его требованиям, приняв их в качестве абсолютной истины и бесспорных предписаний, которые следует соблюдать в любом случае и во что бы то ни стало. После признания частной собственности, стимула к получению прибыли и рыночных сил ислам поставил определенные морально-этические ограничения на экономическую деятельность. Эти ограничения накладываются Всевышним Аллахом, Чьё знание не имеет границ, не могут быть сняты какой-либо человеческой властью. Запрет на рибу (ростовщичество), азартные игры, чрезмерное накопление, коммерческие операции с незаконным товаром или услугами, короткие продажи и спекулятивные операции – вот некоторые примеры этих Божественных ограничений. Все эти запреты, объединённые вместе, имеют кумулятивный эффект поддержания баланса, распределительной справедливости и равенства возможностей.

Одной из наиболее важных характерных черт исламского финансирования является то, что это финансирование на основе реальных активов. Обычные капиталистические концепции финансового дела заключаются в том, что банки и

финансовые учреждения продают и покупают только деньги и монетарные обязательства. Единобожие, с другой стороны, не признает деньги в качестве предмета торговли. Деньги не имеют никакой собственной ценности, это лишь средство обмена, это денежный эквивалент товара или услуги. Прибыль образуется, когда нечто, имеющее собственную ценность, продаётся за деньги или когда различные валюты обмениваются одна на другую. Прибыль, полученная в результате кредитно-долговой операции с деньгами (в той же валюте) или с бумагами, заменяющими их, представляет собой денежную добавленную стоимость, следовательно, является запретной. Таким образом, в отличие от обычных финансовых учреждений, альтернативное финансирование всегда основывается на реальных активах, в процессе купли-продажи которых образуется реальная добавленная стоимость. Рассмотрим эти инструменты путем авансового финансирования (*на основе салам и истисна*) создаются реальные активы. Клиент финансового института при операции салам, в основном, используемой в сельском хозяйстве, и после их продажи делится своей прибылью с финансистом. В случае истисна, финансирование направляется на производство инфраструктурных активов, за отсроченную продажу которых заказчику финансист возвращает свои деньги и фиксированную прибыль.

Инструменты *иджара* и *мурабаха* также полностью обеспечены активами, и финансирование посредством этих инструментов явно отличается от финансирования на основе процентов по следующим причинам:

– в традиционном финансировании финансист даёт деньги своему клиенту как процентную ссуду, после чего он не имеет никакого отношения к тому, как эти средства используются клиентом. В случае с мурабаха, наоборот, наличные деньги финансистом клиенту не предоставляются;

– одним из основных требований к обоснованности мурабаха является то, что товар приобретается финансистом, а это означает, что он принимает на себя риск по товару перед продажей его клиенту. Прибыль, заявленная финансистом, является вознаграждением за риск, который он берет на себя. Такая операция не является займом, основанным на получении процентов;

– при займе, приносящем процентный доход, сумма, подлежащая возврату заёмщиком, продолжает увеличиваться с течением времени. В мурабаха, с другой стороны, цена продажи после согласования фиксирована. В результате даже если покупатель (клиент банка) не платит вовремя, продавец (банк) не может запросить более высокую цену из-за задержки в урегулировании вопросов оплаты сборов. Это обусловлено тем, что в шариате не существует концепции временного измерения денег;

– также и при лизинге финансирование осуществляется путем предоставления операционных активов, имеющих право пользования. Риск, связанный с покупкой и дальнейшей арендой имущества, возлагается на арендодателя/финансиста на всём протяжении срока аренды, в том смысле, что если лизинговый актив

полностью уничтожен и без присутствия фактов неправильного применения или халатности со стороны лизингополучателя, то убытки несут финансист/арендодатель. Клиент, в этом случае, несет солидарную ответственность за счет представленного материального залога.

Как видно из вышеизложенного, каждый вид финансирования в этической системе создает реальную добавленную стоимость. Обычные межбанковские кредиты создают дополнительную денежную массу, которая умножается вне реального товарооборота меньшего объема. Этот разрыв между денежной массой и реальным сектором усиливает инфляцию, за счет взаимного дисбаланса денежные единицы девальвируются, что автоматически влияет на рост цен на сырье и услуги, выражаемых во все более дешевеющих «товарах», а именно, бумажных необеспеченных деньгах.

### **1.4 История развития исламских финансов**

История исламской банковской системы, в том виде в котором мы ее знаем, начала развиваться во второй половине прошлого столетия. Успешное развитие исламской банковской системы можно считать с создания египетского сберегательного банка *Mit Ghamr*, а также *Лембага Табун Хадж* в Малайзии в 1963 году.

Расположенный в дельте Нила, сберегательный банк *Мит Гамбр*, предоставлял банковские услуги, такие как сберегательные счета, долевое участие в акционерном капитале, прямые инвестиции и социальные услуги. Несмотря на то, что данные услуги рассматривались как основные банковские услуги, обособленным было удовлетворять банковские потребности окружающего общества. Помимо того, что данный банк помогал защищать потребителей от ростовщиков, *Мит Гамбр* так же был способен вселить чувство сопричастности среди своих потребителей. Данный фактор содействовал успеху банка. Однако, беспокойная политическая ситуация неблагоприятно сказалась на деятельности банка. Во второй половине 1967 года работу банка приняли на себя Национальный банк Египта и Центральный банк. Одним из наиболее важных вкладов в историю исламского банкинга явилось то, что *Мит Гамбр* доказал обществу, что существует альтернатива традиционной банковской системе. Успех альтернативного банка в области обслуживания депозитных вкладов и финансирования клиентов доказали, что морально-этические принципы могут быть применимы и взяты на вооружение современными банками.

*Малайзия, первая страна, взявшая на себя инициативу системного исследования вопроса о построении современной финансовой модели, соответствующей принципам шариата, и по сей день занимает лидирующие позиции на рынке исламских финансовых инструментов. Уже в 1963 году результатом данных исследований явилось учреждение в Малайзии Фонда паломников (*Pilgrims Fund Board*,*

*Lembaga Tabung Haji*), который взял на себя функции управляющей компании для совместных инвестиций.

Лембага Табун Хадж (ТХ) – ведущий финансовый институт Малайзии, был зарегистрирован в 1963 году. ТХ имеет 50-летний опыт работы с депозитами, предоставлением услуг по паломничеству (хадж), финансовых операций и управлению инвестициями. Важность концепции создания данной организации была в предоставлении возможности мусульманам накопления сбережений в целях совершения обязательного паломничества, и в соответствии с шариатом. В принципе, ТХ имеет двойную стратегию. Она направлена на решение социально-экономических проблем мусульман и в то же время позволяет им инвестировать и эффективно участвовать в общем экономическом развитии страны.

От скромного начала: первичного штата сотрудников из 13 специалистов и управления сбережениями только лишь 5000 паломников в 1963 году. Сегодня, ТХ эффективно управляет финансами более 26 тыс. паломников. По состоянию на 2012 год, ТХ зарегистрировал более 5,5 миллионов вкладчиков, депозитные офисы расширились до более чем 345 офисов по всей Малайзии и общей суммой депозитов более \$8 млрд.

На институциональное развитие всей индустрии в Малайзии, в целом, влияние оказала мудрость ее руководителя, Премьер-министра Махатхира Мохамеда, который в начале 90-х годов XX века через беспроцентный бюджетный займ предоставил всем желающим коммерческим банкам операционную возможность запуска исламских финансовых инструментов. Многие из этих банков, после возврата госзайма, наработали собственные механизмы и определились в этом направлении, открыв дочерние исламские банки в своих банковских холдингах.

По-настоящему развитие глобальной индустрии началось в середине 1970-х годов. Межгосударственный Исламский Банк Развития был официально учрежден в октябре 1975 года; его основателями явились правительства 22-х стран. Одновременно с ИБР в 1975 году был зарегистрирован коммерческий Дубай Исламик банк. В 1977 году еще три исламских банка начали свою деятельность, а именно, египетский исламский банк Файсал, Исламский банк Судана Файсал и Кувейтский финансовый Дом (Kuwait Finance House). Всего, в период с 1970-х годов и начала 1980-х годов было создано 16 исламских финансовых институтов.

Историю современной исламской банковской системы можно подразделить на четыре основных периода: период основания, период распространения, период международного признания, период переоценки и новых перспектив (посткризисный период).

Таблица 1.1 – Современная история исламских (альтернативных) финансов

Период	Даты	Характеристики, описание
Основание	1950-е	<ul style="list-style-type: none"> <li>Исламские ученые и экономисты начали представлять модели исламской банковской и финансовой систем с целью предложения реальной альтернативы традиционному банкингу, основанному на проценте;</li> <li>Двойная концепция «мудароба» была предложена в качестве инструмента исламского банкинга.</li> </ul>
	1960-е	<ul style="list-style-type: none"> <li>Начинают применять базовые принципы исламского финансирования;</li> <li>Были впервые адаптированы механизмы работы исламских финансовых учреждений;</li> <li>Взлет и падение сберегательного банка Мит Гамбр 1963-1967 гг.</li> <li>Создание Лембага Табун Хадж в Малайзии, 1963 г.</li> </ul>
Распространение	1970-е	<ul style="list-style-type: none"> <li>Создаются исламские банковские и исламские небанковские институты.</li> <li>Организовывается научная деятельность.</li> <li>Учреждаются научно-исследовательские институты.</li> <li>Утверждается финансовый механизм «мудароба».</li> <li>Создается Исламский экономический научно-исследовательский центр в Джидде.</li> <li>Начало публикации книг по исламскому банкингу. Охватываются такие вопросы, как разделение прибылей и убытков, мудароба, лизинг.</li> <li>Открытие Дубайского Исламского банка, 1975 г.</li> <li>Открытие Исламского банка развития, 1975 г.</li> <li>Первая Международная Исламская экономическая конференция в Мекке в 1976г.</li> <li>Первая страховые исламские компании в ОАЭ и Судане в 1979 г.</li> </ul>
Распространение	1980-е	<ul style="list-style-type: none"> <li>Государственное участие в продвижении исламских банков</li> <li>Создание большого количества частных банков</li> <li>Представление различных исламских банковских продуктов, в том числе, на Западе (Великобритания, Швейцария, США).</li> <li>Повышение интереса западных ученых и финансовых групп к исламскому банкингу.</li> <li>Традиционные банки начинают предоставлять исламские продукты посредством «исламских окон».</li> </ul>

<p>Распространение</p>	<p>1980-е</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост исследовательских программ, обучения и подготовки специалистов</li> <li>• Рост исламского индекса и доверительных фондов</li> <li>• Пакистан, Судан, Иран, Малайзия и другие страны пытаются изменить свои банковские системы или начинают официально внедрять исламскую финансовую систему.</li> <li>• МВФ опубликовал рабочие документы и статьи по исламскому банкингу. Расцвет исследований и публикаций на тему исламской экономики.</li> <li>• Создание Академии Фикха при ОИС и других Советов Фикха.</li> <li>• Основание при ИБР Исламского института исследования и обучения (IRTI)</li> <li>• Создание исламских доверительных фондов по всему миру.</li> </ul>
	<p>1990-е</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Основана международная организация по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (AAOIFI). В 1990 г. выпущен первый стандарт.</li> <li>• В 1990 г. в Малайзии был выпущен первый в истории Сукук компанией Shell MDS Sdn.</li> <li>• В 1999 г в Бахрейне был установлен Индекс Доу Джонса (Dow Jones Islamic Index).</li> </ul>
<p>Международное признание</p>	<p>2000- 2009 гг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продолжительный рост и зрелость индустрии наряду с проблемами риска</li> <li>• Завершение построения архитектуры исламских финансов</li> <li>• Уделяется внимание управлению рисками и корпоративному контролю</li> <li>• Капитализация исламских банков путем слияний</li> <li>• Создание рынка ценных бумаг, обеспеченных активами</li> <li>• В 2002 г. учреждается Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) в Малайзии</li> <li>• В августе 2004 г. Агентство финансового надзора Великобритании дало разрешение на открытие первого исламского банка в Англии – Исламского Банка Британии</li> <li>• В 2005 г. учреждается Международная Исламская рейтинговая организация в Бахрейне (IRA)</li> <li>• Начал свою деятельность Центр управления ликвидности (LMC).</li> <li>• Международный исламский финансовый рынок (IFM).</li> <li>• Первый выпуск сукук американским заемщиком (сделка East Cameron Gas Company) 2006 г.</li> </ul>

<p>Переоценка, новые перспективы (пост-кризисный период)</p>	<p>2009-по настоящее время</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабильный рост исламских активов по сравнению с динамикой снижения стоимости активов обычных банков. Глобальный кризис в наименьшей степени повлиял на исламские банки.</li> <li>• В 2010 году в Германии открылся первый исламский банк Kuvveyt Turk Participation Bank.</li> <li>• Thomson Reuters установил первую исламскую межбанковскую (бенчмарк) ставку (IBR) 2011 г.</li> <li>• Саудовская Аравия, Турция выпустили свои первые сукук 2012 г.</li> <li>• Bloomberg установил MYR корпоративный сукук индекс 2012 г.</li> <li>• ЮАР выпустила свой первый суверенный Сукук 2013 г.</li> <li>• IIFM выпустил стандарт интербанковских транзакции 2013 г.</li> <li>• Премьер-министр Великобритании заявил на Всемирном исламском экономическом форуме (WIEF) о развитии Лондона в качестве глобального исламского финансового центра (октябрь 2013 г.)</li> </ul>
<p>Источник: [18,19]</p>		

Исламская финансовая индустрия прошла долгий тернистый путь за свою короткую историю. Практика исламских финансовых институтов показывают, что за последние три десятилетия, в данной области, достигнут значительный прогресс, прежде всего, в масштабе мировой экономики. История исламских финансов показала эффективность и жизнеспособность этой системы в рамках капитализма. Общие активы исламских банков в мире составляют более 1,46 трлн. долл. США в начале 2013 года и годовой прирост более 18 %. И хотя по сравнению с обычным банкингом, доля альтернативного сектора выглядит довольно малой на данный момент, ведущие банковские корпорации, ощущая огромный потенциал в данной сфере, присоединяются к этому рынку. В этой связи необходимо отметить ведущую роль в развитии данного сектора Исламского Банка Развития (IDB), а именно, в создании ряда поддерживающих и регулирующих институтов, таких как Организация исламских финансовых институтов по бухгалтерскому учету и аудиту (AAOIFI), Международное исламское рейтинговое агентство (IRA), Совет по исламским финансовым услугам (IFSB), Международный исламский финансовый рынок (IIFM), Центр управления ликвидностью (LMC) и Генеральный совет исламских банков и финансовых учреждений (CIBAFI).

Вместе с тем, финансовый кризис 2007-2009 гг. выявил ряд проблем мировой финансовой системы, который привел к рецессии мировой экономики. При этом формированию несбалансированной финансовой системы способствовали постулаты ценностей обычной финансовой системы: по возможности ограниченное регулирование рыночных отношений и достижение максимальной прибыльности. В связи с чем, в настоящее время в мире назрела острая необходимость создания эффективной финансовой системы, связанной исключительно с реальным сектором мировой экономики и обеспеченной реальными активами. В этом направлении особую роль приобретают исламские финансовые инструменты, ко-

торые напрямую связаны с производственным процессом и позволяют локализовать существующие риски.

Будущее исламской финансовой системы будет зависеть от того, насколько она справится с целями и задачами в быстро меняющемся финансовом мире. Одним из основных факторов развития данной системы в современных условиях является способность исламских институтов эффективно управлять рисками, генерируемыми в процессе предоставления своих финансовых услуг. Дальнейшее развитие данной индустрии финансов зависит от ряда политических и экономических решений стран и крупных финансовых корпораций по оказанию этических (исламских) финансовых услуг и, в целом, трансформации общего экономического мировоззрения в пользу поддержки сокращающегося сегмента реальных товаров и услуг в рамках всей мировой экономики.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Что такое рибха?
2. Что относится к понятию «риба аль-насиа»?
3. Что относится к понятию «риба аль-фадль»?
4. Назовите четыре признака, которые определяют запретную процентную ставку.
5. Что такое гарар?
6. Является ли допустимой продажа гарара, согласно шариату?
7. Назовите признаки гарара по срокам и по существу договора.
8. Назовите одну из причин запрета азартных игр в исламе.
9. В каком случае ислам признает временную стоимость денег?
10. Назовите одну из наиболее важных характерных черт исламского финансирования.
11. Назовите четыре главных отличия финансирования посредством инструментов, обеспеченных реальными активами от финансирования на основе процентов.
12. Назовите основные исторические этапы развития исламского финансирования.

### **Библиография к главе 1:**

1. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 536 с.
2. Zamir Iqbal Abbas Mirakhor An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice, Edition 2 / Zamir Iqbal Abbas Mirakhor, 2011. – P. 1.
3. Maher Hasan and Jemma Dridi. The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study / Maher Hasan and Jemma Dridi, 2010.

4. Rania Abdelfattah Salem. Risk management for Islamic banks / Rania Abdelfattah Salem. – Edinburgh: University Press, 2013. – P. 11-12.
5. C Raig R. N Ethercott David M. E Isenberg Status of the global islamic finance industry. *Islamic Finance Law and Practice*; by I. Warde. 2012. – P. 42.
6. An Introduction to Islamic Finance; by Mufti Muhammad Taqi Usmani. 2002. – P. 9-10.
7. Ibrahim Warde. *Islamic Finance in the Global Economy* / Ibrahim Warde. 2010. – P. 52.
8. El-Gamal M. *Islamic Finance Law, Economics, and Practice* / M. El-Gamal. – 2006. – P.49
9. Muhammad Ayub. *Understanding Islamic Finance*. 2009. – P. 81-82.
10. Mahmoud A. El-Gamal. *An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classical Islamic Jurisprudence*. 2001.
11. *The Evolution of Islamic Finance* by I. Warde. 2012. – P. 42-51.
12. Monzer Kahf, M Henry and Rodney Wilson *Islamic Banks: The Rise of a New Power Alliance of Wealth and Shari'a Scholarship, The Politics of Islamic Finance* / Monzer Kahf, M Henry and Rodney Wilson. – Edinburgh: Edinburgh University Press, 2004.
13. Ibrahim Warde. *The Price of Fear: The Truth behind the Financial War on Terror* / Ibrahim Warde. – London: IB Tauris, 2007.
14. Wayne A. M. Visser and Alastair McIntosh. *A Short Review of the Historical Critique of Usury (Riba)* // <https://www.lariba.com/knowledge-center/riba-history.htm>
15. Samir Abid Shaikh. *The anatomy of Usury: A Critique of the Interest Based Economic System*. – Charleston, SC, USA. – 2013.
16. A. M.Ali: *The Emerging Islamic Financial Architecture* // Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance: *Islamic Finance: Dynamics and Development 2000*.
17. S. Nagaoka: *Islamic Finance for Sustainable Development: Its Historical Background and Potentialities in the Modern World*// 8th International Conference on Islamic Economics and Finance.
18. A.M. Tiby. *Islamic Banking: How to manage risk and improve profitability*/ A.M. Tiby -J.Wiley&Sons- 2010.
19. С. Харон, З. А. Азиз. *Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика*/ С. Харон, З. А. Азиз – Казань. Татарстан – 2012.
20. M.S. B. Haji Ishak. *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution for Sustainable//Economic Development 2011 2nd International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences IPEDR vol.17 2011*.

## Глава 2. Этические (исламские) финансовые инструменты

### 2.1 Содержание и классификация инструментов

Исламские финансово-кредитные институты предлагают ряд специфических по содержанию и конструкции инструментов, которые напрямую связаны с товарно-денежным оборотом и обеспечены реальными активами.

Как уже было сказано ранее, специфика исламских финансовых инструментов основана на следующих характеристиках:

- а) отсутствие ростовщичества;
- б) создание реальной добавленной стоимости;
- в) обеспеченность реальными активами;
- г) морально-этическая составляющая;
- д) разделение прибыли и убытков, долевое участие;
- е) равная информационная осведомлённость контрагентов.

Исламские финансовые инструменты формируются на базе четырех основополагающих элементов:

- 1) продажа (*бай*), передача права собственности или предмета собственности для рассмотрения;
- 2) наём (*иджара*), передача права пользования собственностью для рассмотрения;
- 3) подарок (*хиба*), бесплатная передача предмета собственности;
- 4) ссуда (*ариях*), бесплатная передача права пользования собственностью.

В исламской экономической литературе приводятся различные классификации финансовых инструментов по определенным признакам.

Зарубежные ученые Грейс и Икбал разделяют исламские финансовые инструменты на транзакционные контракты, связанные с осуществлением сделок, и контракты, в которых банк выступает как финансовый посредник.

Транзакционные контракты связаны с производством в реальном секторе и включают торговлю, обмен и финансирование экономической деятельности. Посреднические контракты облегчают эффективность и прозрачность исполнения транзакционных контрактов. Классификация Грейса и Икбала исламских финансовых инструментов по посредническим и транзакционным контрактам представлена на рисунке 2.1.

В свою очередь, Судин Хайрон приводит пять категорий инструментов, используемых в исламской банковской системе: к первой категории относятся инструменты, основанные на разделении прибылей и убытков, ко второй – инструменты, основанные на купле-продаже, к третьей – инструменты, которые включают в себя сборы и комиссию. Четвертая категория описывает инструменты, включающие в себя бесплатные услуги, а пятая – вспомогательные услуги.



Источник [3]

Рисунок 2.1 – Виды посреднических и транзакционных контрактов

Ибрагим Варде классифицирует исламские финансовые продукты, основываясь на комплексе правовых, финансовых, экономических и политических отношений, которые возникают при использовании данных инструментов. Соответственно, он выделяет продукты, основанные на продаже, куда относятся такие сделки, как мурабаха, мусавама, истисна, саялам, таваррук и ина. Вторая группа инструментов – это продукты, основанные на найме (иджара). К третьей группе относятся продукты, основанные на долевом участии и разделении прибыли и убытков (мудараба и мушарака).

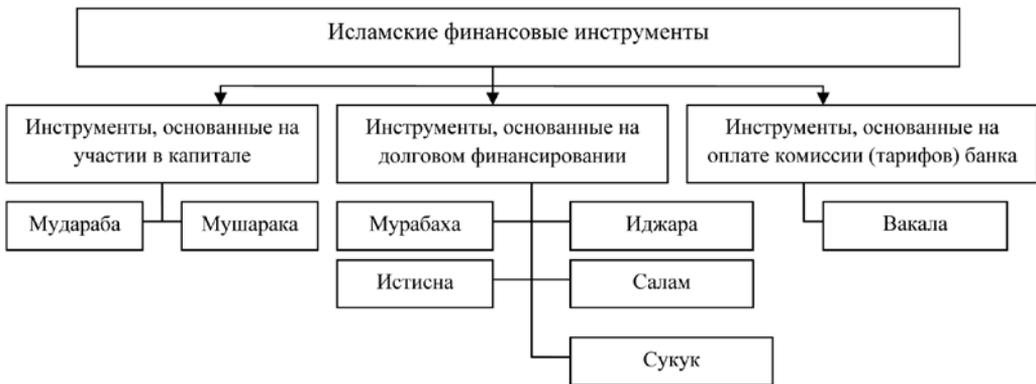
Российский учёный в области исламских финансов Р. И. Беккин приводит следующую классификацию исламских финансовых продуктов:

- инструменты, основанные на механизме разделения прибылей и убытков, или инвестиционные инструменты финансирования: *мудараба, мушарака*;
- инструменты, основанные на долговом финансировании: *мурабаха, салам*, а также *истисна* и *иджара*.

Р. Р. Вахитов выделяет две наиболее распространённые группы финансовых инструментов: инструменты, основанные на участии в капитале, и инструменты, основанные на долговом финансировании.

К инструментам, основанным на участии в капитале, Р. Р. Вахитов относит *мударabu* и *мушараку*, а к инструментам, основанным на долговом финансировании, – *мурабаху*, *иджару*, *салам* и *сукук*.

Классификация исламских финансовых инструментов по принципу формирования представлена на рисунке 2.2.



Источник: [12, 26]

Рисунок 2.2 – Исламские финансовые инструменты

Таким образом, базовыми инструментами, которые используются большинством исламских банков и регламентированы международными стандартами, являются:

- 1) Договора партнерства (долевое финансирование):  
– мудараба, мушарака;
- 2) Торговые соглашения (долговое финансирование). Различия между данными инструментами характеризуются сроками реализации активов:  
– мурабаха, иджара, истисна, салам.
- 3) Дополнительными инструментами являются:  
– кард аль хасан (беспроцентный займ), агентские выплаты (вакала, джуала), сукук (целевое фондирование капитала).

Таким образом, изучив и обобщив известные классификации исламских финансовых инструментов, отметим, что наиболее часто в операционной деятельности исламских финансово-кредитных институтов используется их разделение по принципу формирования на три типа:

а) продукты, основанные на партнерстве (или «разделении прибыли/и убытков»), иначе, долевое финансирование): *мудароба* и *мушарака*;

б) продукты, основанные на участии в сделках купли-продажи (иначе, долговое финансирование): *мурабаха*, *иджара* (лизинг), *салам*, *истисна*;

в) продукты, основанные на оплате комиссий (тарифов) банка (или «комиссионные» продукты): *вакала* (агентское соглашение).

Таковы наиболее распространенные классификации исламских финансовых инструментов, которые отражают различие трансакций, обслуживающих потребности реальной экономики.

В последующих главах подробно рассматриваются содержание и виды данных инструментов, совокупность финансово-экономических отношений и операций, возникающих в процессе их реализации.

## 2.2 Контракты с разделением прибыли и убытков

К долевым финансовым инструментам, основанным на разделении прибыли и убытков, относятся *мудароба* и *мушарака*. Их классификация представлена на рисунке 2.3.

*Мудароба* представляет собой партнерство между двумя или более сторонами для ведения бизнеса или торговли, где одна сторона (*рабб аль-маль*) предоставляет средства, а другая (*мудариб*) предоставляет свои знания и опыт для управления капиталом инвестора. Инвестор в процесс ведения бизнеса не вовлечен, и в конце оговоренного срока предприниматель должен вернуть инвестору основную вложенную сумму и его долю прибыли.

В теории исламского права и экономики встречаются различные трактовки договора *мудароба*, которые сведены в таблице 2.1.

Виды договоров *мудароба*:

а) *неограниченная мудароба* – это договор, по которому вкладчик разрешает *мударibu* распоряжаться предоставленными средствами без каких-либо ограничений. В таком случае *мудариб* имеет большую свободу в совершении торговых сделок и осуществлении предпринимательской деятельности, основываясь на доверии и своем деловом опыте. Однако, данная свобода действий по неограниченному договору *мудароба* должна осуществляться только в соответствии с интересами сторон и целями договора, которые заключаются в получении прибыли. Следовательно, действия *мударива* по отношению к предмету договора должны соответствовать деловым обычаям.



Источник [16, 22]

Рисунок 2.3 – Инструменты, основанные на участии в долевом капитале

Таблица 2.1 – Трактовки договора *мудароба*

Автор	Формулировка понятия
M. Usmani	Особая форма партнерства, где один партнер предоставляет деньги другому для инвестирования в коммерческое предприятие
I. Warde	Одна сторона – рабб-аль-маль (бенефициарный собственник, или «спящий партнер») доверяет деньги другой стороне – мударибу (доверительный управляющий), который использует их согласно договоренности
H. Visser	Банк или любое другое лицо выступает как рабб-аль-маль, или инвестор, владелец капитала, и предоставляет капитал, необходимый для реализации проекта. Другая сторона, мудариб, или агент, управляет предприятием, вкладывает свой труд и профессионализм. Контракт мудараба – контракт разделения прибыли и убытков. Поэтому мудараба предназначена для финансирования бизнеса и не пригодна для потребительского финансирования
M. Al-Jarhi, M. Iqbal	Аналог доверительного финансирования, банк, собственник капитала, доверяет свои средства для их эффективного использования предпринимателю, обладающему возможностями, опытом и репутацией (мударибу). Причем банк не имеет права требовать залог в обмен на предоставление денежных средств. Полученный доход от инвестируемых денег распределяется между банком и предпринимателем в соответствии с соглашением, заключенным в момент подписания контракта. Убытки в случае их возникновения несёт только банк, а мудариб в таком случае не получает вознаграждения за свою деятельность и усилия
P. Беккин	Доверительное финансирование, по которому одна сторона (рабб-аль-маль, или владелец капитала) предоставляла другой стороне (мударибу, или управляющему) в управление денежные средства, прибыль от вложения которых делится сторонами в оговоренных пропорциях
P. Вахитов	Партнерство финансового участника и предпринимателя, где банк выступает представляющей капитал стороной, а заемщик – предпринимателем, оперирующим этим капиталом. Прибыли от проекта делятся по согласованию между банком и предпринимателем доверительным управляющим. Риск возможных убытков лежит на банке
M. Калимуллина	Сделка, при которой одна из сторон предоставляет капитал, а другая – свои предпринимательские способности для использования этого капитала. Операция мудараба используется в исламских банках как для кредитования, так и для привлечения средств. Если банк выступает кредитором, то он предоставляет финансовые средства предпринимателю на осуществление конкретного проекта согласно бизнес-плану, при этом оговаривая, в каких пропорциях будет распределяться прибыль между предпринимателем и банком

Примером неограниченной *мударобы* является целевой банковский депозит, где *мударибом* выступает банк, а владельцем финансовых средств выступает физическое лицо, открывшее депозит в банке. В этом случае депонент заранее соглашается с тем, что средства его вклада могут быть свободно использованы по усмотрению банка для финансирования неограниченного списка эффективных и экономически выгодных, с точки зрения банка, проектов либо предприятий. Депонент должен быть готов к тому, чтобы разделить с конкретным инвестором-оператором возможный совокупный доход или убытки от данных транзакций (банковских инвестиций).

б) *ограниченная мудароба* – это договор, по которому вкладчик ограничивает действия *мудароба* определенным местом их совершения или конкретным типом инвестиций, которые владелец капитала считает приемлемыми, но без чрезмерного ограничения *мудароба* в его деятельности.

Контракты *мудароба* могут заключаться как между банком и предпринимателем, так и между вкладчиками и банком. В первом случае *мударибом* выступает предприниматель, а во втором – банк.

Схема реализации сделки *мудароба* между банком и предпринимателем представлена на рисунке 2.4.



1. Банк и клиент заключают соглашение о доверительном партнерстве (для реализации клиентом проекта), банк осуществляет предоставление клиенту финансирования.

2. Клиент осуществляет управление проектом.

3. В рамках реализации проекта генерируются результаты деятельности (прибыль или убыток).

4. Прибыль формирует денежные фонды для распределения, убыток уменьшает стоимость активов проекта.

5. Прибыль от реализации проекта в соответствующих долях распределяется между банком и клиентом.

6. Убыток от реализации проекта относится на результат банка.

Источник [26]

Рисунок 2.4 – Схема реализации сделки с использованием договора *мудароба*

Капиталом в *мударобе* может являться любое имущество, разрешенное шариатом, при этом долг в качестве капитала использоваться не может. Механизм распределения прибыли и доли прибыли инвестора и предпринимателя должны быть согласованы и оговорены в начале исполнения договора. Размер прибыли не может быть гарантирован или установлен в абсолютных значениях, например в валюте или в процентной доле капитала. Любой из партнеров имеет право в добровольном порядке передать свою долю прибыли другому партнеру, при условии, что это не было оговорено заранее. В случае убытка, в результате форс-мажорных и не зависящих от мудариба обстоятельств, все затраты несет инвестор. *Мудариб*, в свою очередь, теряет лишь свое время и труд. Тем не менее, если халатность и неправильное управление предпринимателя будут доказаны, он будет нести ответственность за финансовые потери.

Как правило, договор *мудароба* не имеет временных рамок, однако, согласно некоторым школам исламского права, *мудароба* может быть заключена на определенный срок.

Прекращение действия договора может быть осуществлено любой из сторон в любое время, при условии оповещения другого партнера.

*Мудароба* обычно применяется для финансирования кратко- и среднесрочных инвестиционных проектов (например, в торговле). Контракты *мудароба* являются аналогом доверительного финансирования в традиционной финансовой системе.

Стоит отметить, что из-за того, что банк не требует залога за предоставленные средства, риски контрактов *мудароба* очень высоки, и эти контракты распространены не очень широко.

Для целей экспортно-импортного финансирования, проектного финансирования и при синдикациях, выпусках ценных бумаг, соответствующих нормам исламского права в рамках активных операций исламского банка, используется договор *мушарака*.

Согласно международным стандартам AAOIFI, *мушарака* (*шарика*, *ширкат*) – это договор партнерства, который означает соглашение между двумя и более сторонами об объединении активов, трудовых ресурсов или обязательств в целях извлечения прибыли.

В теории исламского права и экономики встречаются различные трактовки договора *мушарака*, которые сведены в таблице 2.2.

Шариат делит шарика на две категории: *ширкат уль-мульк* и *ширкат уль-акд*. В целом *ширкат уль-мульк* предполагает совместное владение определенным имуществом и не включает в себя временное товарищество по разработке или объединению имущества заинтересованных сторон. *Ширкат уль-акд*, напротив, делает упор на концепцию совместного коммерческого использования капитала и совместное участие в прибылях и убытках.

Таблица 2.2 – Трактовки договора мушарака

Автор	Формулировка понятия
M. Usmani	В контексте бизнеса и торговли термин означает совместное предприятие (простое товарищество), в котором все партнеры разделяют прибыль или убыток общего дела. Значение этого слова уже, чем термин «ширка», чаще используемый в исламском праве. Термин мушарака ограничен частным типом «ширка» – «ширкатуль амваль», где два или более лиц инвестируют свой капитал в совместное коммерческое предприятие. Однако иногда он включает и «ширкатуль амаль», в котором партнерство реализуется в сфере услуг
I. Warde	Соглашение о совместном предприятии (простом товариществе), посредством которого банк вступает в партнерство с клиентом, где оба разделяют уставной капитал и иногда управление проектом или сделкой
H. Visser	Может быть рассмотрена как вид контракта долевого участия. Как прибыль, так и убытки делятся в соответствии с оговоренной формулой, обычно пропорционально доле партнера в капитале фирмы, хотя прибыль может быть распределена в любой справедливой пропорции
M. Al-Jarhi, M Iqbal	Совместный проект банка и предпринимателя, который предусматривает подписание банком и клиентом соглашения о партнёрстве, в соответствии с которым стороны совместно финансируют проект. Прибыль и убытки делятся между ними и банком пропорционально участию сторон в финансировании проекта
P. Беккин	Имущественное товарищество, когда два или несколько лиц объединяют свои вклады в общий проект и создают компанию на принципах долевого участия
P. Вахитов	Партнерство финансового участника и предпринимателя, где в капитале участвуют обе стороны. Прибыли могут делиться по соглашению сторон, а убытки – пропорционально участию в капитале
M. Калимуллина	Договор о партнерстве между двумя и более сторонами, посредством которого каждый партнер вносит определенную сумму денег или материальные активы, что дает каждому из них право вести дело, используя активы компании на условиях распределения прибыли, согласно договору

Договоры мушарака также классифицируются по следующим основным категориям:

1. Формы партнерства, установленные фикхом (мусульманские нормы). Сюда относятся разновидности *ширкат уль-акд*.

2. Виды современной корпорации. Традиционные партнерства по фикху включают следующие виды партнерства:

– *Ширкат уль-инан* или *ширкат уль-амваль* представляет собой договорное партнерство между двумя и более сторонами, по которому каждый участник вносит определенную денежную сумму таким образом, что каждый получает право на распоряжение активами партнерства при условии, что прибыль распределяется в соответствии с соглашением о создании партнерства, а убытки – пропорционально взносу каждого участника в капитал партнерства.

– *Ширкат уль-вуджух* (партнерство на основе обязательств) представляет собой соглашение между двумя и более сторонами о создании партнерства для приобретения активов в кредит на основе репутации сторон с целью извлечения прибыли, по которому стороны обязуются исполнить свои обязательства в соответствии с процентным соотношением, определенным сторонами. Кроме того, стороны должны определить для каждого партнера долю участия в прибыли и ответственности, при этом она может отличаться по соглашению сторон как в меньшую, так и в большую сторону от доли участия в прибыли.

– *Ширкат уль-амаль* представляет собой соглашение между двумя и более сторонами для предоставления услуг, относящееся к выполнению профессионального или квалифицированного труда, либо для предоставления определенных услуг или профессионального консультирования, либо для производства товаров, а также для распределения прибыли в соответствии с согласованным процентным соотношением. Данный вид партнерства не предполагает капитальных инвестиций.

Наиболее распространенным и базовым видом *мушарака* является договорное партнерство *ширкат уль-амваль*.

Современные корпорации и их общеизвестные формы включают следующие:

- *шарика аль-мусахама* (акционерная компания);
- *шарика аль-тадамун* (компания с солидарной ответственностью);
- *шарика-ат-таусья аль-басита* (командитное партнерство);
- *шарика ат-таусьябиль-асхкм* (акционерная компания с ограниченной ответственностью);
- *шарика аль-мухасса* (простое партнерство),
- *шарика аль-мутанакуса* (уменьшающее партнерство). Данный вид партнерства происходит из договора *ширкат уль-инан*.

*Шарика аль-мусахама* (акционерная компания) представляет собой компанию, капитал которой разделен на равные доли торгуемых акций, при этом ответственность каждого акционера (совладельца) ограничивается его долей в капитале. Это форма финансового партнерства.

*Шарика ат-тадамун* (компания с солидарной ответственностью) представляет собой форму личного партнерства, которая позиционирует себя как зарегистрированная компания, обладающая уникальным правом (товарным знаком).

*Шарика ат-таусья аль-басита* (коммандитное партнерство) представляет собой форму личного партнерства, включает управляющих и пассивных партнеров. Управляющие партнеры в данном партнерстве несут субсидиарную ответственность по обязательствам компании из своего личного имущества. Ответственность каждого пассивного партнера ограничивается количеством принадлежащих ему лотов, но не распространяется на его личное имущество. Допускается ограничивать ответственность некоторых инвесторов без выплаты встречного удостоверения за такое ограничение, в случае чего компания будет состоять из партнеров, несущих субсидиарную ответственность, и партнеров с ограниченной ответственностью.

*Шарика ат-таусьябиль-асхум* (акционерная компания с ограниченной ответственностью) представляет собой вид финансового партнерства. Подписка на акции такой компании осуществляется равным количеством акций с участием управляющих и пассивных партнеров.

*Шарика аль-мухасса* является одной из форм индивидуальных (частных) компаний, партнеры до формирования партнерства оценивают финансовое состояние каждого потенциального партнера и его способность отвечать по обязательствам личным имуществом.

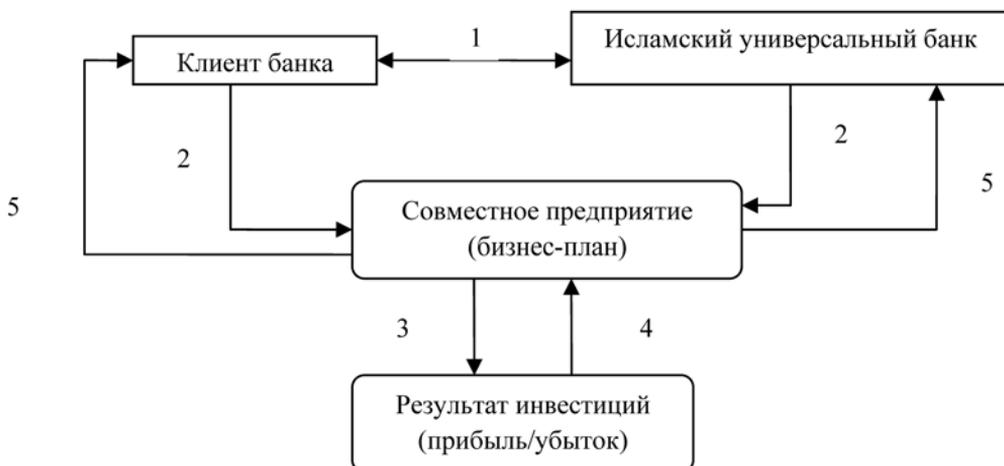
*Мушарака аль-мутанакыса* (уменьшающееся партнерство) – это форма партнерства, в которой один из партнеров обещает постепенно выкупать долю другого партнера до тех пор, пока право собственности не перейдет к нему в полном объеме.

Рассмотрим подробнее наиболее распространенный вид партнерства *ширкат уль-амвал* (товарищество). В соответствии с договором два или несколько лиц объединяют свои вклады в общий проект и создают компанию из принципа долевого участия. Соглашение о распределении прибыли должно быть заключено в начале действия договора, иначе договор не является действительным согласно нормам исламского права. Механизм распределения прибыли между участниками и доля каждого из них определяется сторонами на основе взаимной договоренности, при этом доля прибыли может отличаться от доли вложенного капитала. В то же время убытки распределяются между сторонами пропорционально вложенному капиталу, т. е. каждая сторона несет риск потери внесенного ей капитала в случае неудачи совместного предприятия.

В создаваемом партнерстве каждый владелец капитала имеет право вмешиваться в управление проектом и тем самым преодолеть негативные последствия информационной неосведомленности и сопутствующих рисков. Финансирование проекта может проводиться более чем двумя сторонами, и тогда управление

проектом осуществляется всеми участвующими сторонами либо одной из них. Партнеры, отказавшиеся от участия в управлении, называются «спящими партнерами». В этом случае они не могут претендовать на долю прибыли, превышающую их долю инвестиций, в отличие от «работающих партнеров», которые вправе получать вознаграждение в форме большей доли прибыли за непосредственное участие в управлении бизнесом. Участники также вправе нанять менеджера для управления делами партнерства, однако, он имеет право получать только фиксированную оплату за свой труд, но не долю от прибыли. Если же менеджер захочет вложить свой капитал в предприятие в форме отдельного контракта, то его роли владельца капитала и менеджера будут разделены, и за каждую из них он будет получать различное вознаграждение – в форме доли прибыли и зарплаты соответственно.

Схема реализации сделки с использованием договора *мушарака* представлена на рисунке 2.5.



1. Банк и клиент обговаривают условия сделки и заключают соглашение о совместном участии (реализация бизнес-плана).

2. Банк клиентом осуществляют соответствующее условиям контракта финансирование (в оговоренных долях) реализации бизнес-плана.

3. В рамках реализации бизнес-плана генерируются результаты деятельности (прибыль или убыток).

4. Прибыль формирует фонды для распределения, убыток уменьшает стоимость активов, используемых для реализации бизнес-плана.

5. Прибыль (или убыток) от реализации бизнес-плана в соответствующих долях распределяется между банком и клиентом.

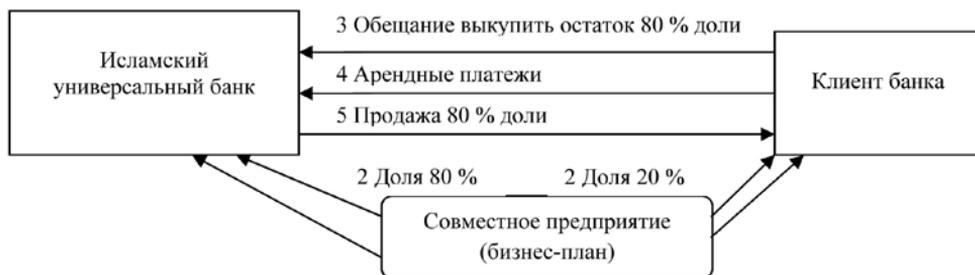
Источник [26]

Рисунок 2.5 – Схема реализации сделки с использованием договора *мушарака*

Договор *мушарака* может быть как срочным, так и бессрочным. Прекращение бессрочного договора возможно в любое время из партнеров, при условии оповещения остальных партнеров. Возможным является также сохранение партнерства при выходе одного из участников. В этом случае остающиеся партнеры выкупают долю вышедшего участника и продолжают бизнес.

Контракты *мушарака* могут быть использованы для пополнения оборотных средств компании или же для совместной инвестиционной деятельности, например, для вложений в недвижимость или сельское хозяйство. Часто этот вид контрактов применяется для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов. Преимущество продукта состоит в том, что он позволяет заключать гибкие соглашения, в которых особенности партнерства, доли при распределении прибыли и формы управления могут быть заранее согласованы сторонами. Фактически *мушарака* представляет собой осуществление банком портфельных инвестиций в инвестиционные проекты.

В мировой практике наиболее популярной является разновидность *мушарака* – *уменьшающаяся мушарака*, используемая, главным образом, в сделках с недвижимостью, а также возможно применение в качестве партнерской схемы в проектах. Бизнес-процесс сделки «*уменьшающаяся мушарака*» представлен на рисунке 2.6.



Источник [28]

Рисунок 2.6 – Бизнес-процесс договора «уменьшающаяся мушарака»

*Уменьшающаяся мушарака* представляет собой постепенный полный переход долевой собственности на определенный актив (как правило, объект недвижимости или инвестиционный проект) от финансирующей стороны (исламского банка) к конечному владельцу (клиенту). До тех пор пока определенная доля актива находится в собственности финансирующей стороны, перспективный владелец актива должен выплачивать арендные платежи или часть прибыли от инвестиционного проекта совладельцу актива, то есть, финансирующей стороне, за пользование данной частью актива.

### 2.3 Инструменты долгового финансирования

К основным инструментам долгового финансирования относятся: *мурабаха*, *иджара* (лизинг), *салам*, *истисна*, *сукук*, *кард аль хасан*, *вадия*. На рисунке 2.7 схематично представлена классификация инструментов, основанных на долговом финансировании.



Источник [26]

Рисунок 2.7 – Инструменты долгового финансирования

Согласно международным стандартам ААОIFI, *мурабаха* представляет собой сделку, при которой банк или иной финансовый посредник приобретает необходимый клиенту актив у продавца и продает его клиенту с отсрочкой платежа. Данная сделка предполагает продажу товара по цене, по которой товар был приобретен, с определенной согласованной наценкой. Эта наценка может составлять процент от цены закупки или определенную денежную сумму.

Традиционно такой вид сделок применяется в финансировании торговых операций. Возможно также применение *мурабаха* с целью финансирования частных приобретений аналогично потребительскому кредитованию. Принципиальным отличием от традиционного кредитования является то, что финансовый посредник должен стать полноценным собственником перепродаваемого имущества со всеми вытекающими рисками. Более того, клиента, как правило, нельзя заставить купить приобретенную финансовым посредником вещь, хотя возможно требовать возмещения расходов, понесенных в результате продажи актива иному лицу.

Сделка может заключаться как без предварительного обещания выкупа, в этом случае она называется «*обычная мурабаха*», или с предварительным обещанием выкупа, сделанным лицом, заинтересованным в приобретении активов

при посредничестве учреждения, в этом случае она называется «*доверительная мурабаха*», т. е. *мурабаха* для конечного покупателя. Эта сделка представляет собой один из основанных на доверии договоров и зависит от прозрачности фактической цены приобретения или стоимости в дополнение к обычным расходам.

В теории исламского права и экономики встречаются различные трактовки договора *мурабаха*, которые сведены в таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Трактовки договора *мурабаха*

Автор	Формулировка понятия
M. Usmani	<p>Мурабаха в ее первоначальном исламском значении – это просто продажа. Единственная черта, отличающая ее от других форм продажи, – это то, что продавец здесь ясно показывает покупателю, сколько затрат он понес и какую прибыль он хочет получить за счет добавленной стоимости.</p> <p>Это особый вид продажи, где продавец четко указывает стоимость продаваемого товара и продает его другому лицу, добавляя некоторую прибыль или наценку.</p> <p>Мурабаха – это не форма финансирования, это простая продажа на базе «издержки плюс». Однако, при добавлении концепции отсроченных платежей она стала использоваться как способ финансирования только в тех случаях, когда клиент намеревается купить товар.</p> <p>Мурабаха далека от идеала с исламской точки зрения, ее следует использовать только как переходную ступень в процессе исламизации экономики и ее использование должно быть ограничено только теми случаями, где муараба и мушарака не могут быть использованы</p>
I. Warde	<p>Контракт «издержки плюс», где желание клиента купить оборудование или товары требует финансового обеспечения для покупки этих предметов и продажи их ему по цене «издержки плюс» с объявленной прибылью</p>
H. Visser	<p>Это торговый контракт, оговаривающий покупку товара одной стороной и продажу его другой стороне по своей цене плюс наценка. Наценка может быть рассмотрена как оплата посреднических услуг, а также как гарантированная норма прибыли. В случае отсроченных платежей фактически имеет место комбинация мурабахи и продажи в кредит бай'муаджаль. Называть торговлю в кредит мурабахой стало широкой практикой</p>
V.Sundararajan, L. Errico	<p>Договор купли-продажи товаров между банком и его клиентом по согласованной цене. Банк покупает товар (сырьё, комплектующие детали и т. п.) от имени клиента, а затем перепродаёт ему товар, получая прибыль от реализации товара, а также наценку за оказанные услуги</p>

С. Хайрон	Предполагает возможность реализовывать товар по закупочной цене с торговой наценкой, которая согласована обеими сторонами. Данная концепция преобразовывает традиционное кредитование в услугу купли-продажи, при которой кредитор приобретает товар в виде сырья, машин или иного оборудования на условиях отсрочки или рассрочки платежа, с учетом торговой наценки на товар, т. е. по более высокой цене
Р. Беккин	Купля-продажа по согласованной цене. Представляет собой разновидность договора купли-продажи товара между одной стороной (продавцом) и другой стороной (покупателем) по согласованной цене, которая включает надбавку продавца к стоимости товара. В широком смысле мурабаха – это финансирование путем купли продажи актива
Р. Вахитов	Сделка, при которой финансовый посредник покупает необходимую для клиента вещь, а затем продает ее клиенту с рассрочкой платежа. При этом финансовый посредник обязательно должен стать собственником продаваемого имущества хотя бы на некоторый срок. Премия за платеж в рассрочку обязательно должна быть фиксированной
М. Калимуллина	Сделка, при которой банк или иной финансовый посредник приобретает необходимый клиенту актив у продавца и продает его клиенту с наценкой с отсрочкой платежа

Условиями действительности сделки *мурабаха* являются следующие:

1. Предметом продажи должен быть существующий товар, разрешенный шариатом, а также представляющий собой материальный актив, чье качество и количество может быть с легкостью определено.

2. Финансовый институт должен получить товар в физическую или конструктивную собственность.

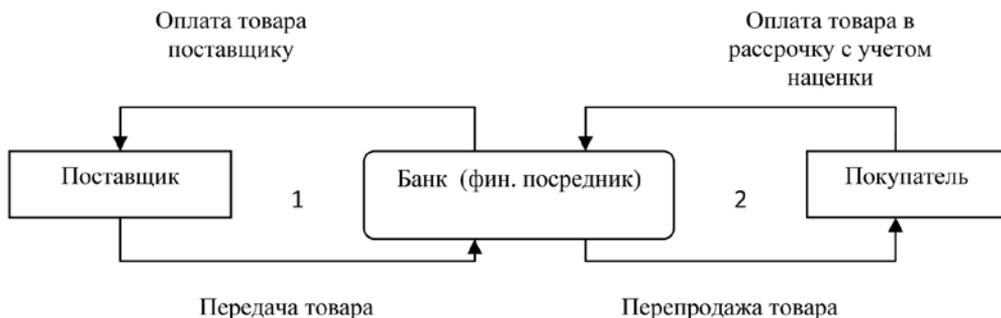
3. Клиент должен быть осведомлен о стоимости товара и наценке. Размер наценки должен быть установлен по взаимному соглашению сторон.

4. Цена контракта *мурабаха* может быть выплачена единовременно в начале действия договора, выплата также может быть отложена и осуществлена частями или полностью в конце действия договора.

5. Запрещено изменение цены товара в течение реализации договора. Изменение сроков выплаты разрешено в целях облегчения положения должника.

В общем виде контракт *мурабаха* можно представить следующей схемой. На первом этапе осуществляется покупка необходимого клиенту товара финансовым посредником и на втором этапе происходит продажа клиенту этого товара с отсрочкой платежа.

На рисунке 2.8 представлена общая схема сделки *мурабаха*.



Источник [17]

Рисунок 2.8 – Общая схема сделки *мурабаха*

В качестве формы финансирования контракт *мурабаха* предполагает выполнение следующих процедур.

1. Клиент обращается в банк с заявлением о покупке необходимого товара посредством *мурабаха*. После проверки кредитоспособности клиента обеими сторонами подписывается соглашение, согласно которому банк обещает продать, а клиент купить определенный товар по согласованной цене «издержки плюс прибыль».

2. В случае необходимости покупки специфического товара клиент назначается агентом банка для приобретения этого товара, что отражается в агентском соглашении, подписанном обеими сторонами. Если покупка осуществляется непосредственно финансовым институтом, то агентский договор не заключается.

3. Клиент покупает товар у третьей стороны от имени банка и вступает в право собственности в качестве агента финансового института.

4. Клиент сообщает банку о произведенной покупке и одновременно направляет оферту о покупке товара у банка.

5. Финансовый институт принимает оферту и сделка является совершенной с передачей права собственности и соответствующих рисков.

Необходимо отметить, что в промежутке между третьей и пятой стадиями риски банка наиболее высоки, поэтому в интересах банка сделать этот промежуток как можно короче. Для снижения рисков банк вправе потребовать у клиента задаток, который может быть использован на покрытие убытков в случае отказа клиента выполнять договор.

Этап финансирования начинается на 3 стадии и заканчивается после осуществления оплаты клиентом. На данном этапе банк начинает получать прибыль от сделки.

В случае неплатежеспособности клиент обязан выплатить заранее оговоренную сумму в указанный благотворительный фонд.

Понятие «*мурабаха*» также известно как финансирование издержек плюс фиксированная прибыль. В случае, если эта концепция принимается исламским банком, то она выступает в качестве замены метода, при котором происходит разделение прибылей и убытков, и банк продолжает свою деятельность как хозяйствующий субъект, вовлеченный в сделки, связанные с куплей и продажей товаров.

Сделка *мурабаха*, в отличие от остальных контрактов, привлекательна следующими моментами:

- относительная краткосрочность, то есть возвратность капитала по времени, как правило, небольшая;
- снижение рисков за счет обеспечения гарантий возвратности капитала (залог);
- низкий процент издержек для банка;
- широкий спектр материальных активов, имеющих возможность быть предметом контракта, что, в свою очередь, предоставляет больше возможностей для расширения клиентской базы.
- относительная схожесть данного метода исламского финансирования с потребительским кредитованием в традиционном коммерческом финансировании.

*Иджара* – данный инструмент аналогичен лизингу в традиционной финансовой системе. Согласно международным стандартам ААОIFI, *иджара* – это операционная аренда, в рамках которой учреждение приобретает и сдает в аренду клиенту оборудование за арендную плату. Соглашение не предполагает наличие обещания о том, что арендованное имущество будет передано в собственность арендатора по окончании срока аренды.

Фактически, *иджара* – это использование на договорном условии имущества третьей стороны за установленную плату.

При реализации договора *иджара* банк не перестает быть собственником имущества с передачей его клиенту, в отличие от договоров купли-продажи. Соответственно, банк несет связанные с собственностью риски. Помимо этого, если, например, в сделке *мурабаха* премия банка является фиксированной, в контрактах *иджары* она может пересматриваться со временем сообразно обстоятельствам. *Иджара* должна быть срочной. *Иджара* может комбинироваться с *мударабой* и *мушаракой*. В этой ситуации клиент, будучи партнером банка, одновременно будет арендатором имущества в рамках партнерства и может выкупить его у банка по окончании срока *иджары*. Возможен обратный лизинг, когда клиент продает банку свое имущество и затем берет его в лизинг у банка.

В теории исламского права и экономики встречаются различные трактовки договора *иджара*, которые сведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Трактовки договора *иджара*

Автор	Формулировка понятия
M. Usmani	<p>В исламском праве термин «иджара» используется в двух различных ситуациях. Во-первых, это означает «использовать услуги кого-либо за оплату, которая дается ему в качестве вознаграждения за оказанные услуги».</p> <p>Второй тип иджары относится к праву пользования имуществом и собственностью. Иджара в этом смысле означает «передачу права пользования определенной собственностью другому лицу в обмен на взимаемую с него ренту». В этом смысле термин «иджара» аналогичен английскому термину «лизинг»</p>
I. Warde	<p>С точки зрения классического исламского фикха иджара понимается как продажа права пользования, и как таковое оно попадает под регулирование обычных продаж. Банк сдает в лизинг имущество третьему лицу в обмен на определенную ренту</p>
H. Visser	<p>Контракт, согласно которому инвестор покупает требуемый предмет и сдает в лизинг своему клиенту. По истечении лизинга объект может быть продан арендатору</p>
M. Al-Jarhi, M. Iqbal	<p>Соглашение, по которому банк сначала покупает оборудование, недвижимость и т. п. по требованию клиента, а затем сдает его клиенту в аренду. Продолжительность аренды и размер арендной платы (фиксированной или изменяющейся во времени) согласуются сторонами</p>
С. Хайрон	<p>Договор аренды, ренты или проката. Фактически иджара – это использование на договорном условии имущества третьей стороны за установленную плату</p>
P. Беккин	<p>Лизинг – одна сторона (лизингодатель) приобретает и сдает в лизинг другой стороне (лизингополучателю) некое имущество (как движимое, так и недвижимое) на определенный срок, за что получает вознаграждение в виде арендных платежей, размер которых согласовывается сторонами заранее</p>
P. Вахитов	<p>Аналог лизинга. Основное ее отличие от мурабахи состоит в том, что финансовый посредник не перестает быть собственником имущества с передачей его клиенту. Соответственно, финансовый посредник несет связанные с собственностью риски. Помимо этого, если в сделке мурабахи премия банка является фиксированной, в контрактах иджары она может пересматриваться со временем сообразно обстоятельствам. Иджара должна быть срочной</p>
M. Калимуллина	<p>Аналог договора операционной аренды, практикуемый в исламских финансовых учреждениях</p>

При соглашении *иджара* действует ряд правил шариата. Первое правило – *хияр ар-руйя*, право аннулирования договора покупателем, когда он увидит товар, не соответствующий описанию. Второе из них – *хияр аль-айб*, речь идет о низком качестве товара, то есть покупатель вправе отменить сделку, если после покупки был обнаружен недостаток. Третье правило – *хияр-шарт*, здесь признается право сторон на расторжение договора в любое время в зависимости от установленных сроков или от определенных событий. Четвертое – *фасх*, т. е. отзыв или аннулирование, и последнее – *икала*, т. е. компенсация или замена.

Заметим, что при традиционном лизинге издержки, связанные с амортизацией, страховкой и налогами, ложатся на арендатора. Контракт *иджара* в этом отношении отличается от обычного лизинга, так как при заключении данного контракта именно арендодатель несет указанные издержки. Однако, в исламском банкинге существуют механизмы, которые могут перекладывать такие издержки на арендатора.

Возможен вариант контракта *иджара*, при котором банк продает право пользования своей собственностью и доходами от неё своему клиенту для среднесрочных и долгосрочных операций.

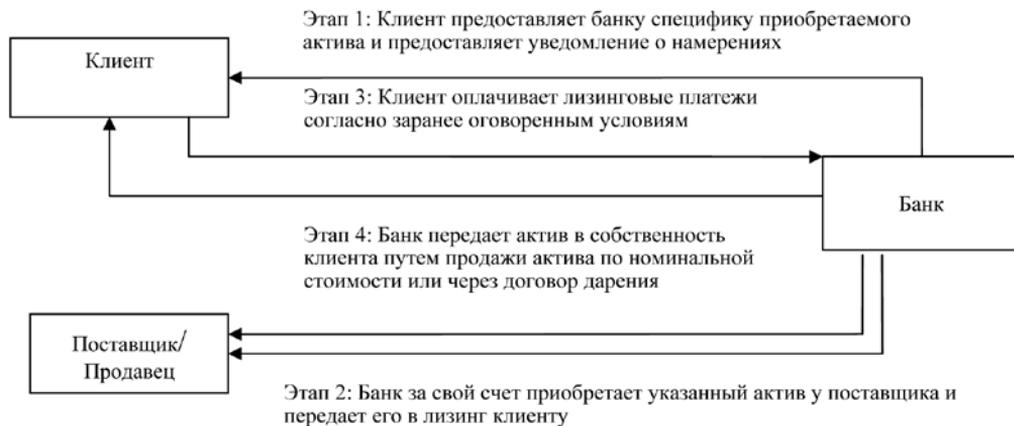
*Иджара* разделяется на два вида: *иджаратуль-амаль* и *иджаратуль-манафа*. *Иджаратуль-амаль* представляет собой предоставление услуг в обмен за согласованную оплату. *Иджаратуль-манафа* выражается в передаче полезных свойств объекта за оговоренную цену. Лизинговый контракт с последующей передачей права собственности называется *иджара ва иктина*.

Механизм реализации операционной деятельности, построенной на основе *иджара*, имеет структуру, представленную на рисунке 2.9.

Договор *иджара* предполагает наличие прав и обязанностей как у арендодателя, так и у арендатора. Арендодатель несет все риски, связанные с арендуемым имуществом в течение всего срока лизинга. Он также обязан покрывать издержки, связанные с обеспечением доступа к арендуемому объекту, а также его использованием. В случае задержки выплаты арендной платы, арендодатель имеет право вернуть себе сданное в аренду имущество или же предоставить арендатору отсрочку. Арендодатель также вправе расторгнуть контракт *иджара* в случае нанесения серьезного ущерба имуществу арендатором или если арендатор использует арендованное имущество в незаконных целях. Возможно заключение договора *иджара* сразу с несколькими арендаторами в разные периоды времени.

К обязанностям арендатора относится использование имущества по назначению и принятие мер по сохранению имущества от повреждений. Арендатор обязан выплачивать ренту с момента, когда объект аренды стал доступен для использования. В случае повреждения имущества по вине арендатора, последний должен покрыть расходы по ремонту, однако за то время, пока имущество находится в ремонте, он не обязан платить арендную плату. Арендатор вправе растор-

гнуть договор иджара, если арендодатель отказывается исправить дефекты арендуемого объекта, выявленные после заключения договора. При условии согласия владельца арендуемого имущества, арендатор может сдавать его в сублизинг.



1. Клиент самостоятельно определяет актив и поставщика данного актива и обращается к банку за финансированием. Клиент должен предоставить соответствующую информацию об активе банку.

2. После рассмотрения банком предоставленных условий и цены клиент направляет в банк уведомление о намерениях, выражая готовность вступить в договор лизинга с банком.

3. Банк за свой счет приобретает указанный актив, и поставщик выставляет счет на оплату на имя банка. Затем последний передает актив в лизинг клиенту согласно договору лизинга на заранее оговоренный срок.

4. В течение срока лизинга клиент оплачивает лизинговые платежи согласно заранее оговоренным условиям. Лизинговые платежи образуются из фиксированных, переменных и дополнительных составляющих.

5. По истечении срока лизинга и при выполнении всех обязательств со стороны клиента по договору лизинга банк передает актив в собственность клиента путем продажи актива по номинальной стоимости или через договор дарения.

Источник [27]

Рисунок 2.9 – Схема реализации сделки иджара

Иджара является одной из самых распространенных форм исламского финансирования. Кроме того, в отличие, например от контракта мурабаха, контракт иджара может быть секьюритизирован с последующим обращением иджара-сукук на вторичном рынке.

*Салам* – это сделка, где покупатель платит продавцу заранее оговоренную стоимость товара, который продавец обещает поставить через определенный промежуток времени. То есть данный контракт представляет собой покупку с аван-

совым платежом. Естественно, товар должен быть разрешенным с точки зрения шариата.

Этот инструмент обычно применяется к таким товарам, для которых во время заключения контракта можно четко определить качество, количество и специфические характеристики. Встречается, главным образом, в аграрном и других производственных секторах. Трактовки договора *салам* сведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Трактовки договора *салам*

Автор	Формулировка понятия
М. Usmani	Продажа, где продавец обязуется поставить некоторый специфический товар покупателю в будущем в обмен на авансовый платеж полностью и единовременно оплаченный. Основное назначение этой продажи – удовлетворить нужды мелких фермеров, которым необходимы деньги для выращивания посевов и обеспечения семьи до времени сбора урожая
Н. Visser	Контракт купли-продажи, где покупатель оплачивает товары заранее. Это покупка с отложенной доставкой или кредит покупателя. Бай салам может быть рассмотрен как форвардный контракт, однако ввиду двух важных аспектов он отличается от обычных форвардов и фьючерсов. Первое, согласно бай-салам вся цена продукта должна быть оплачена авансом. Во-вторых, покупатель обязан принять доставку при наступлении срока
М. Al-Jarhi М. Iqbal	Покупатель платит продавцу заранее оговоренную стоимость товара, который продавец обещает поставить через определенный промежуток времени. То есть данный контракт представляет собой покупку с авансовым платежом. Естественно, товар должен быть разрешенным с точки зрения шариата
С. Хайрон	Договор купли-продажи между продавцом и покупателем на условиях немедленной оплаты, но с поставкой в более поздний срок. Данный вид сделки аналогичен сделке с авансовым платежом
Р. Беккин	Авансовое финансирование. Представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа. Функции исламского банка как торгового учреждения наибольшим образом проявляются в договоре салам. По договору салам одна сторона (банк) предоставляет другой стороне (исполнителю) определённую сумму, равную стоимости товара, а тот в свою очередь обязуется поставить к определённому сроку товар в соответствии с согласованной сторонами спецификацией
Р. Вахитов	Контракт, по которому клиент обязуется поставить определенный товар к конкретному сроку и получает оплату до поставки

Контракт *салам* может быть заключен только в том случае, если товар не находится в собственности продавца на момент сделки. Покупатель может по-

требовать залог, закладную или поручительство третьей стороны от продавца в качестве страховки от возможных рисков, связанных с неполной поставкой товара или ее отсутствием. Таким образом, до получения продукта покупателем риски ложатся на продавца.

Условия действительности договора *салам* можно свести к следующим:

1. Качество и количество товара *салам* должно быть четко определено во избежание неопределенности (*гарар*). Товар должен быть однородным (не специфическим) и доступным на рынке, чтобы в случае несоответствия качества или неспособности поставить обещанный товар вовремя поставщик смог приобрести аналогичную продукцию на рынке и передать покупателю.

2. Стоимость товара должна быть выплачена единовременно, при этом цена является фиксированной и не может быть увеличена даже в случае роста цен на аналогичные товары на рынке.

3. Срок и место поставки должны быть определены заранее, поставка может быть осуществлена как частями в определенные промежутки времени, так и полностью и единовременно.

4. Товар, поставляемый по контракту *салам*, не может быть перепродан третьей стороне до перехода во владение покупателя, однако может быть осуществлен параллельный *салам*. Параллельный *салам* выражается в ситуации, когда покупатель товара в первом контракте является продавцом этого же товара во втором контракте *салам* с третьей независимой стороной.

5. Ввиду того, что *салам* предполагает предоплату, покупатель может потребовать от поставщика залог, который может быть использован для возмещения убытков при несоблюдении условий договора поставщиком.

Контракт *салам* используется банками для финансирования аграрного производства и торговых сделок. Прибыль банка формируется за счет того, что цена по предоплате, как правило, является ниже рыночной цены на аналогичные товары.

Схема реализации операционной деятельности, построенной на основе *салам*, представлена на рисунке 2.10.

Расторжение контракта *салам* может быть осуществлено только по обоюдному согласию сторон с соответствующим возвратом выплаченных средств. Однако, покупатель вправе воспользоваться опцией хияр аль-айб, то есть, может отказаться от сделки при низком качестве товара.

*Истисна* – договор купли-продажи между двумя сторонами: продавцом и покупателем, согласно которому покупатель соглашается приобрести несуществующий товар, который должен быть изготовлен или построен по заказу. Расчеты по данному договору осуществляются по цене, установленной на дату заключения соглашения, а выплаты производятся в заранее определенные проме-

жутки времени по ходу проекта и по его окончании. Так или иначе, стороны могут договориться между собой о сроках выплат, но сумма контракта должна остаться неизменной. Клиент имеет право назначить для выполнения работ субподрядчика – третью сторону. Договор не может быть прерван, когда товары находятся на стадии производства.



1. Клиент заключает с банком сделку салам на определенный актив по текущей цене с датой будущей поставки актива.
2. Банк осуществляет предоплату за поставку актива по цене сделки салам.
3. В определенную дату клиент поставляет банку актив по сделке салам.
4. Банк осуществляет продажу актива на рынке по цене, установленной банком исходя из конъюнктуры рынка.
5. Банк получает прибыль от продажи актива на рынке, выраженную как разница между текущей ценой и ценой по сделке салам с клиентом.

Источник [26]

Рисунок 2.10 – Схема реализации сделки салам

Одна из особенностей этого вида финансирования – составление детального графика выполнения работ (срок выполнения, сумма, качество и т. д.) и неукоснительное его соблюдение в ходе реализации.

Трактовки договора *истисна* сведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Трактовки договора *истисна*

Автор	Формулировка понятия
M. Usmani	Второй вид продажи, где товар продается до его возникновения. Он предполагает заказ производителю на производство специфического товара для покупателя. Если производитель обязуется произвести товар для покупателя из собственного сырья, сделка истисна имеет место быть
M.Gamal	Согласно этому контракту покупатель (мустасни, или заказчик производства) оплачивает стоимость одновременно или поэтапно, а исполнитель (сани, или производитель, продавец), обязуется поставить объект продажи согласно договору в определенный срок в будущем
H. Visser	Производственный контракт с прогрессивным финансированием или контракт приобретения товара согласно спецификации или заказу, где стоимость оплачивается постепенно, в соответствии с выполненными работами. Выплаты производятся при приближении строительства или производства к завершению
M. Al-Jarhi M. Iqbal	Данный банковский продукт был создан специально для финансирования масштабных и продолжительных проектов. Расчёты по такому контракту осуществляются по цене, установленной на дату заключения соглашения, а выплаты производятся в заранее определённые промежутки времени по ходу проекта и по его окончании
С. Хайрон	Договор купли-продажи между двумя сторонами: продавцом и покупателем. Данный продукт призван финансировать продолжительные проекты, т. е., согласно договору, покупатель соглашается приобрести несуществующий товар, который должен быть изготовлен или построен по заказу
Р. Беккин	Является разновидностью договора салам (разновидность договора подряда). Ключевое отличие истисна от салама в банковской практике заключается в том, что в договоре истисна поставщиком товара является уже не клиент, а банк, плата за товар предоставляется не в виде единовременной выплаты до получения покупателем товара, а поэтапно, по мере выполнения работы производителем товара
М. Калимуллина	Сделка, по условиям которой финансовым учреждением производится продажа имущества (товара или сооружения), которое должно быть изготовлено или построено производителем или строительным подрядчиком и передано клиенту (заказчику) после завершения работы

Основные характеристики контракта истисна:

1. Предмет договора не должен существовать или быть в собственности производителя в момент заключения контракта.

2. Предмет договора истисна должен являться производственным, а не сельскохозяйственным товаром, что предполагает переход продукции из одной формы в другую в процессе производства.

3. Качество и количество товара по контракту истисна могут быть изменены по согласованию сторон.

4. Если заказчиком не оговорено иное, исполнитель вправе поставить товар другого производителя.

5. Если качество товара истисна оказалось ниже оговоренного, то заказчик вправе отказаться от него согласно принципу хияр аль-Айб или потребовать уменьшение цены.

6. Банк вправе потребовать залог от клиента, независимо от того, является ли банк заказчиком или поставщиком в контракте истисна. Этот залог называется арбун и представляет собой невозмещаемый задаток, получаемый в целях гарантии осуществления сделки.

7. Банк также может использовать параллельный контракт истисна для одновременной покупки и продажи товара.

8. Производственный контракт истисна является единственным контрактом в области исламских финансов, где разрешен штраф за несвоевременную поставку товара. Он носит название шарт аль-джазаи и реализуется в форме уменьшения цены товара в случае задержки в поставке.

На практике функционирование контракта *истисна* происходит следующим образом:

а) клиент обращается в банк с проектом организации нового производства, строительства или приобретения имущества по определенной цене и определенного качества и представляет банку чёткое описание проекта, который подвергается исламской и экономической экспертизе;

б) банк соглашается (либо отказывает) реализовать проект;

в) банк заключает соглашение с производителем, строительной организацией или заводом, которые согласны выполнить заказ в указанный срок;

г) результаты работы сдаются клиенту или банку в зависимости от условий контракта.

Срок исполнения договора истисна должен быть установлен сторонами по взаимному согласию. Если срок в контракте не определен, то, как правило, производство должно быть осуществлено в срок, реальный для производства данного вида продукции.

Контракты истисна могут быть использованы как форма финансирования долгосрочных инфраструктурных и строительных проектов, а также в финансировании экспорта.

Одним из широко используемых инструментов долгового финансирования является *сукук*. Согласно международным стандартам ААОIFI, *сукук* – это сертификаты одинаковой стоимости, представляющие собой доли без возможности их выделения в натуре в праве на материальные активы, праве пользования, праве на услуги или праве собственности на активы (имущество) определенных проектов или определенной инвестиционной деятельности. Такое право реализуется на практике после получения стоимости *сукук*, закрытия подписки и использования средств, полученных для той цели, для которой осуществлялась эмиссия *сукук*.

Ценные бумаги *сукук* представляют собой сертификаты участия в проекте или аренды и в самом наименовании содержат указание на суть проекта (*сукук аль-мудароба*, *сукук аль-мушарака*, *сукук аль-иджара* и т. п.). Наиболее популярны, с точки зрения размеров проектов и вовлечения в них европейских инвесторов, проекты секьюритизации лизинговых сделок (*сукук аль-иджара*).

Трактовки *сукук* сведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Трактовки *сукук*

Автор	Формулировка понятия
М. Usmani	Средство справедливого распределения богатства, так как оно позволяют инвесторам получать выгоду от реальной прибыли в результате участия в предприятии. Один из лучших способов финансирования больших предприятий, что не под силу одному инвестору. Прекрасное средство управления ликвидностью для банков и исламских финансовых институтов
Н. Visser	Торгуемые, обеспеченные имуществом, среднесрочные ценные бумаги (notes). Сукук в основном предназначены для институциональных инвесторов
I. Warde	Сукук – это сертификаты, представляющие собственность на активы или полезные свойства этих активов (узуфрукт), лежащих в основе фонда сукук, которые дают право держателям сукук получать доход от продажи или сдачи в лизинг данных активов.

*Сукук* во многом схож с уже традиционным сертификатом долевого участия. По сути, *сукук* используют в качестве инструмента секьюритизации активов.

Цель *сукук* – привлечь средства инвесторов для финансирования проекта на возвратной и платной основе. Выпуск должен быть структурирован таким образом, чтобы, с одной стороны, защитить инвесторов и обеспечить для них согласованную доходность вложений, а с другой – удовлетворять требованиям шариата.

Как уже было сказано выше, *сукук* называют исламской секьюритизацией. Основанием для этого является связь ценной бумаги (собственно *сукук* в узком смысле слова) с каким-то активом. То есть *сукук* не просто облигация, что проти-

воречило бы принципам шариата, – он документирует права держателей на определенный актив, например недвижимость, доходы от аренды, финансовые потоки от торговых операций и т. п.

Еще одним элементом, общим для *сукук* и секьюритизации, является SPV – специальная проектная компания. Именно это юридическое лицо или траст, как правило, выпускает сертификаты *сукук*, отвечает по ним перед держателями, распределяет финансовые потоки между ними и инвестирует полученные от держателей сертификатов средства согласно эмиссионной документации.

Различные виды сертификатов *сукук* можно классифицировать по признакам, представленным на рисунке 2.11.

В зависимости от актива, лежащего в основании *сукук*, мы можем говорить о секьюритизации прав аренды/лизинга (*сукук аль-иджара*), секьюритизации проектного финансирования (*сукук аль-истисна*), секьюритизации партнерства (*сукук аль-мушарака*) и других видах.



Источник [20]

Рисунок 2.11 – Классификация *сукук*

По основанию отношений SPV и заемщика, т. е. лица, получающего финансирование, или SPV и инвесторов, или заемщика и инвесторов напрямую без SPV. Ниже приведем наиболее распространенные виды *сукук*:

– *сукук аль-мудароба* – SPV и заемщик становятся участниками партнерства. Права инвесторов сравнимы с правами владельцев паевых инвестиционных фондов. Структура используется для привлечения средств многочисленных мелких инвесторов;

– *сукук аль-мушарака* – SPV и заемщик становятся участниками партнерства. В отличие от *сукук аль-мудароба* инвесторы имеют возможность принимать участие в управлении делами партнерства;

– *сукук аль-иджара* – SPV и заемщик заключают договор купли-продажи имущества (заемщик продает актив SPV) и договор аренды этого имущества (заемщик арендует у SPV актив с правом выкупа по окончании срока аренды);

– *сукук аль-мурабаха* – между заемщиком и инвесторами заключается договор купли-продажи имущества, по которому инвесторы приобретают в собственность определенное имущество, а цена сертификатов составляет покупную цену этого имущества. Доход извлекается инвесторами путем обратной продажи этого имущества с отсрочкой платежа (*мурабаха*);

– *сукук аль-салам* является зеркальным отражением *сукук аль-мурабаха*. В этом виде *сукук* заемщик – производитель товара, продает товар инвесторам с отсрочкой поставки, а цена подлежит немедленной уплате. Срок поставки должен быть определен в договоре. Доход инвесторов формируется за счет скидки с покупной цены товара. В дальнейшем полученный товар может быть продан;

– *сукук аль-истисна* является аналогом классических договоров проектного финансирования или подряда. По условиям договора *истисна* имущество продается еще до момента его создания. Инвесторы, как правило, производят поэтапную оплату в соответствии со сметой. Цена товара должна быть согласована сторонами при заключении договора. Доходы инвесторов формируются по модели *сукук аль-салам*.

По уровню передачи рисков инвесторам *сукук* подразделяются на:

– *основанный на активах (asset-based) сукук* – инвесторы принимают риски заемщика, а актив используется для предоставления финансирования, но не в качестве обеспечения.

– *обеспеченный залогом активов (asset-backed) сукук* – инвесторы принимают риски актива. Заемщик не предоставляет каких-либо дополнительных гарантий. Структура является способом секьюритизации активов.

По оборотоспособности сертификатов *сукук* подразделяется на:

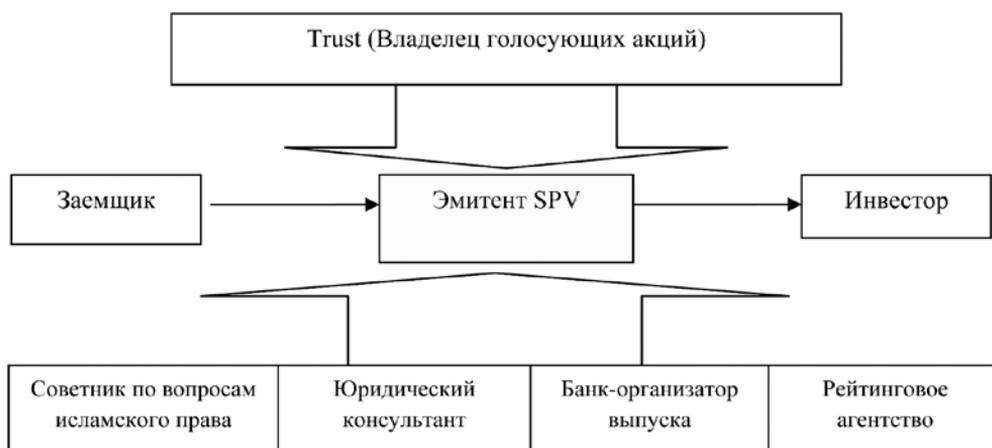
– *сукук с вторичным обращением* – большинство видов *сукук*, а именно *сукук аль-иджара*, *аль-истисна*, *аль-мушарака*, *аль-мудароба* и гибридные виды *сукук* с условием, что необоротоспособные активы составляют меньшую часть обеспечения;

– *сукук без вторичного обращения* – *сукук аль-мурабаха* и *сукук аль-салам*.

Среди всего многообразия сделок одной из наиболее распространенных является сделка *сукук аль-иджара*. Его популярность объясняется, с одной стороны, относительной простотой имплементации и отсутствием сложности с соблюдением шариатских принципов и, с другой, – возможностью прогнозирования дохода по инвестициям с высокой степенью определенности в силу долгосрочного характера отношений и определенности арендных платежей, составляющих основу для выплат по сертификатам.

Структура *сукук* в общем виде представлена на рисунке 2.12.

В данной структуре инвесторы объединяют капиталы и выкупают имущество, которое затем передается в компанию специального назначения SPV. Имущество может быть куплено как у компании-заемщика, так и у третьих лиц. Заемщик берет имущество у SPV в аренду и выплачивает этой компании арендные платежи, которые затем распределяются среди инвесторов. Инвесторы и SPV могут находиться в одной стране с заемщиком или в разных странах. В последнем случае возникают вопросы международного договорного, корпоративного и налогового права.



Источник [20]

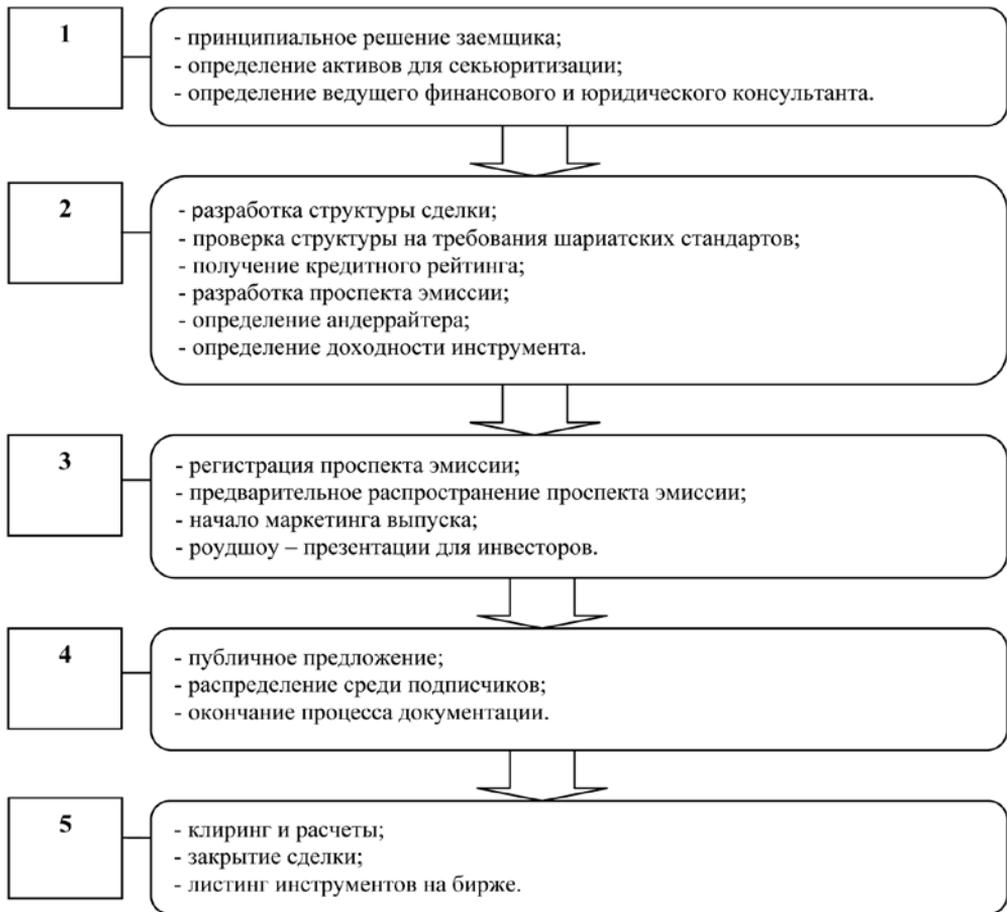
Рисунок 2.12 – Структура *сукук*

Выпуск сертификатов *сукук* можно условно разделить на пять этапов, включающих определенные действия. В зависимости от конкретной ситуации сделка будет иметь свои особенности. Тем не менее, как правило, так или иначе можно выделить следующие пять этапов, которые схематично представлены на рисунке 2.13.

*Кард аль хасан* представляет собой беспроцентный кредит, который обязывает заемщика вернуть кредитору лишь основную сумму займа. Но заемщик име-

ет право по своему усмотрению оплатить прямые издержки кредитору, добавив их к основной сумме кредита. Эта форма займа не приносит никакого дохода и разрешена шариатом, она нацелена на достижение социальной и экономической справедливости.

Возвращая основной долг, клиент может выплатить банку определённую сумму в виде добровольных премиальных – *хиба*, чтобы покрыть административные затраты. В качестве гарантии того, что долг будет возвращен, банк может потребовать залог.



Источник [20]

Рисунок 2.13 – Этапы эмиссии сертификатов *сукук*

Исламские банки могут предлагать такой вид займа в следующих ситуациях:

– эта услуга может быть предоставлена в случае, если банковские кредиты зачастую структурируются по принципу *мушарака*, так как данный принцип

предполагает получение большего процента от дохода самим банком, нежели его клиентами. *Кард аль хасан* может предлагаться в качестве финансирования оборотного капитала;

– эта услуга может быть предоставлена клиентам, которые испытывают финансовые трудности, для образовательных целей, для женитьбы. Банк может предложить данный вид кредитования клиентам, в которых он заинтересован с точки зрения инвестиционной деятельности, или тем, кто является достаточно надежным, с высокой кредитоспособностью;

– эта услуга может быть предоставлена клиентам, имеющим большие депозитные вклады в банках. Столкнувшись с финансовыми трудностями, эти клиенты, как правило, либо снимают все свои сбережения, либо обращаются за финансовой помощью к банку. Следовательно, чтобы избежать возможных проблем и сохранить позитивный имидж банка, клиенту может быть предложен *кард аль хасан*.

В теории исламского права и экономики встречаются различные трактовки договора *кард аль хасан*, которые сведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Трактовки договора *кард аль хасан*

Автор	Формулировка понятия
М. Al-Jarhi, М. Iqbal	Беспроцентная ссуда. Банк в случае заключения контракта <i>кард аль хасан</i> предоставляет клиенту определённую сумму денег, которую тот обязуется вернуть по истечении заданного срока. Возвращая основной долг, клиент может выплатить банку определённую сумму в виде добровольных премиальных – хйба, чтобы покрыть административные затраты. В качестве гарантии того, что долг будет возвращен, банк может потребовать залог
С. Хайрон	«Благотворительный» кредит, который обязывает заемщика вернуть кредитору лишь основную сумму займа. Но заемщик имеет право по своему усмотрению выплатить вознаграждение кредитору, добавив его к основной сумме кредита. Эта форма займа является беспроцентной и разрешенной шариатом, она нацелена на достижение социальной и экономической справедливости
Р. Беккин	Беспроцентный заем, предоставляемый как в благотворительных целях, так и для кратковременного финансирования проектов, которые могут принести прибыль

*Вадиа* – это выполнение доверительных функций; договор между владельцем имущества и второй стороной, согласно которому владелец имущества дает согласие передать на хранение и использование свои активы. Согласно договору *вадиа*, владелец имущества назначает доверенное лицо, которое выступает хранителем и гарантом его имущества. Доверенное лицо может быть назначено либо самим владельцем активов, либо членами его семьи. В случае, если доверенное лицо отказывается возвращать имущество и отрицает сам факт получения его на

хранение, ему предъявляется обвинение в незаконном хранении чужого имущества и он понесет полную ответственность за свои действия. Правовые последствия также имеют место, если доверенное лицо объединяет свое собственное имущество с тем, что ему вверили на хранение.

В исламской банковской системе *вадиа* является сберегательным депозитом, который позволяет клиенту хранить свои деньги в банке, и только получив разрешение владельца депозита, банк может использовать данный вклад на свой страх и риск. Клиент в любой момент может частично или полностью снять свои деньги с депозитного счета, а банк гарантирует проведение данной операции.

Исламское торговое финансирование имеет ряд продуктов, основанных на оплате комиссий (тарифов) банка (или «комиссионные» продукты): различные виды аккредитивов, трастовые расписки, гарантийные письма, рефинансирование экспортного кредитования и другие. К каковым относятся и агентские соглашения.

*Вакала* – это агентский договор, при котором агент представляет интересы заказчика в каком-либо деле или сделке и получает оплату за выполнение услуги. Этот договор может быть использован для того, чтобы дать возможность одной стороне (агенту) представлять интересы другой в качестве доверенного лица. При заключении контракта *вакала* агент получает фиксированную плату, а не участвует в прибылях и убытках, как при заключении контракта *мудароба*. Иначе, это аналог представительства в традиционной финансовой системе.

Контракт *вакала* может заключаться, чтобы дать возможность банку действовать от лица клиента. Например, если экономический агент хочет совершить покупку, то он может разместить в исламском банке депозит на сумму стоимости покупки, а банк оплачивает покупку, используя средства, размещенные покупателем в банке.

## 2.4 Страхование

В главных источниках шариата нет четких указаний о допустимости или недопустимости страхования. Исламом запрещены не риск или неопределенность сами по себе, а продажа или обмен риска, передача его другому лицу с использованием договоров купли-продажи. Большинство мусульманских правоведов придерживаются мнения, что традиционное страхование является запрещенным (*харам*).

Как и в случае с исламским банковским делом, правоведы выделяют в договоре страхования такие элементы, как *гарар* (неопределенность), *майсир* (спекуляция) и *риба* (ростовщичество).

По их мнению, *гарар* в договоре традиционного коммерческого страхования может быть, по меньшей мере, трех видов:

– неопределенность в последствиях заключения договора. Когда заключен договор, ни страховщик, ни страхователь не знают точно обо всех обстоятель-

ствах, которые последуют за этим. Страхователю неизвестно, получит ли он компенсацию вместо тех денег, которые он уплатил в качестве страховых взносов. Равно как и страховщик не имеет точного представления о размере своей будущей прибыли. Иногда он успевает получить взносы только один раз, иногда – несколько, но бывают случаи, когда ему приходится выплачивать сумму, которая может во много раз превышать всю премию.

– неопределенность в том, что на момент наступления страхового случая страховщик будет обладать требуемой для выплаты компенсации суммой. Часто страхователь не знает о наличии в реальности у страховщика денег, необходимых для предоставления возмещения, так как выплата производится лишь при наступлении страхового случая, который может наступить, а может и не наступить;

– неопределенность в сроке договора. В соответствии с принципами гражданско-правовых сделок в исламском праве срок исполнения договора должен быть известен.

*Гарар* в договоре коммерческого страхования превышает разрешенный шариатом уровень, поскольку неясность в отношении условий договора (срока, предмета и др.) сохраняется если не для страховщика, то для страхователя (страховщик может, по крайней мере, благодаря финансовому анализу на основе статистических данных, вычислить размер прибыли).

*Майсир*. В деятельности западных (традиционных) страховых компаний, считают некоторые правоведы, прибыль во многом определяется случаем. Если общая сумма собранных со страхователей взносов и прибыль от их инвестирования превышают расходы по страховым выплатам и другие издержки, то прибыль получает страховщик. Если же сумма взносов меньше суммы страховых выплат, страховщик терпит убыток. Можно также посмотреть на страховые отношения как на игру, зависящую от наступления страхового случая. Так, если страховой случай наступил, «пари» проигрывает страховщик и выплачивает страхователю или третьему лицу (выгодно приобретателю) определенную сумму. Если же страховой случай не наступил – проигрывает страхователь.

Нельзя отрицать тот факт, что гарар и майсир близки между собой. Наличие избыточного гарара может привести к появлению в договоре страхования элемента майсира. В то же время майсира не может быть, если нет хоть какой-то доли гарара. Получается, что вопрос о связи страхования с азартными играми может подниматься, если в данном договоре присутствует ал-гарар ал-касир (избыточный гарар), ибо, в конечном счете, всё зависит от степени гарара.

*Риба*. Очевидно, что в договоре страхования наблюдается разница в количестве выплачиваемых и получаемых страхователем денег, а также сроках их внесения и получения. К тому же в накопительных видах страхования страховщик выплачивает страхователям или их бенефициарам проценты по уплаченным взносам, что позволяет говорить о наличии признаков *рибы* в отношениях между страхователями и страховщиком.

Вопрос о наличии элемента рибы в договоре страхования зависит от того, можно ли расценивать выплачиваемые страхователем взносы в качестве займа с выплатой по нему процентов, поскольку проценты по займу запрещены шариадом.

Суть исламского страхования *такафул* существенно отличается от схемы традиционного коммерческого страхования. Слово «*такафул*» происходит от арабского слова «кафала», означающее «взаимно гарантировать» или «взаимная забота друг о друге».

Хотя современная система *такафула* была введена только в 1979 году, понятия взаимной помощи и сотрудничества фактически проповедуются изначально. Юристы и богословы считают, что концепция такого страхования реализуется за счет следующих факторов:

- страхователи объединяются между собой для общего блага;
- каждый страхователь платит необходимую сумму в качестве вклада в помощь нуждающимся;
- потери делятся и обязательства распределяются в соответствии с кооперацией сообщества;
- в отношении подписки и компенсации элемент неопределенности исключается;
- ни один из членов системы не должен получать выгоду за счет других.

В основе данной модели страхования лежит концепция *табарру*. *Табарру* в переводе с арабского означает «дар», «пожертвование». Каждый страхователь должен иметь искреннее намерение оказать помощь другим участникам договора *такафула*, если они столкнутся с определенными рисками.

Каждый страхователь осуществляет добровольный взнос в качестве дара (*табарру*) в общий фонд на безвозмездной основе с искренним намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения страхового случая. Исламская страховая компания (оператор) управляет этими денежными средствами от имени и в интересах участников на основе договора доверительного управления (*мудароба*) или агентского договора (*вакала*). Средства фонда могут быть использованы в инвестиционных проектах и приносить прибыль участникам помимо возмещения ущерба в страховых случаях.

Можно выделить следующие принципиальные отличия исламского страхования от традиционного:

1. Участники *такафула* являются одновременно и страхователями и взаимными страховщиками друг друга. Страховая компания действует только как агент в интересах участников и не является собственником страховых фондов.

2. Вся прибыль от инвестиционных вложений средств участников фонда за вычетом вознаграждения *мудароба* (страхового оператора) распределяется между участниками, а не является собственностью страховой компании, как это происходит в традиционном страховании.

3. Все средства, оставшиеся после выплаты страховых компенсаций, распределяются между участниками фонда пропорционально их вложениям или другим оговоренным методом.

4. *Такафул* обеспечивает страхование только от чистых рисков, в то время как в традиционном коммерческом страховании возможно обеспечение защиты от спекулятивных рисков, что запрещено в исламском праве.

Условно *такафул* делится на два вида:

– *общий такафул*, практически аналогичный коммерческому имущественному страхованию;

– *семейный такафул*, включающий личное страхование, но обладающий характерными отличительными чертами.

*Общий такафул* затрагивает сферу имущественного страхования, при этом страхователи могут претендовать на часть прибыли страховщика от уплаченных средств за вычетом издержек. В данной практике страхования применяется механизм *аман*, по которому владелец имущества, производя оплату страховой премии, становится акционером компании и получает часть ее прибыли по итогам года. Если в течение действия договора страховой случай не возникает, то при условии продления полиса доля страхователя в капитале компании вырастет на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды.

*Семейный такафул*, включающий личное страхование, представляет собой систему сбережений и имеет целью защиту иждивенцев семьи застрахованного от различных рисков. Регулярные страховые взносы участника направляются на два счета *такафул*-фонда: счет участника, с которого он имеет право получать инвестиционные доходы от вложенных средств, и специальный счет, с которого будут выплачены средства наследникам или самому участнику при условии дожития им до окончания срока полиса.

Размещение резервов строго регламентировано: страховщикам запрещается получать доход от правительственных облигаций и акций компаний, вовлеченных в производство оружия, игорного, ресторанного и гостиничного бизнеса.

Таким образом, концепции исламского страхования присущи следующие особенности:

– в *такафуле* отсутствует избыточный гарар – за счет того, что часть страховой премии (взносов), выплачиваемая каждым участником, рассматривается в качестве дара или добровольного пожертвования и направляется в специальный фонд, из которого при наступлении страхового случая предоставляются компенсации;

– уплаченные страховые премии (взносы) или их часть могут использоваться только в операциях, не запрещенных шариатом;

– основная цель состоит в обеспечении гарантией рисков участников;

– *такафул*-бизнес предполагает механизм распределения прибыли, позволяющий избегать процентных отношений, имеющих место при коммерческом страховании;

– за деловой активностью *такафул*-компаний призван наблюдать шариатский наблюдательный совет, в задачи которого входит оценка новых продуктов (услуг) компании, а также проводимых ею операций с точки зрения их соответствия нормам и принципам мусульманского права.

### Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы основные характеристики исламских финансовых инструментов?
2. Какие типы финансовых инструментов используются в операционной деятельности исламских институтов?
3. Что представляет собой *мудароба* (международный стандарт ААОIFI)?
4. Какие виды договоров *мудароба* существуют?
5. Что такое ограниченная *мудароба*?
6. Дайте определение понятию *мушарака* (международный стандарт ААОIFI)
7. Перечислите основные виды *мушарака*
8. Что представляет собой уменьшающаяся *мушарака*?
9. Согласно международному стандарту ААОIFI, *мурабаха* это – ....?
10. Чем отличается *мурабаха* от потребительского кредитования?
11. Что такое *иджара* и отличается ли она от лизинга?
12. В чем сходство таких инструментов как *истисна* и *салам*?
13. Что представляет собой *сукук*?
14. По каким признакам можно классифицировать виды сертификатов *сукук*?
15. Каковы этапы выпуска сертификатов *сукук*?
16. Что представляет собой *такафул*?

### Библиография к главе 2:

1. Al-Jarhi M. A. Islamic finance: an efficient equitable option / M. A. Al-Jarhi // Islamic research and training institute, Islamic development Bank. – 2002.
2. Gamal M. Islamic Finance Law, Economics, and Practice / M. El-Gamal. – 2006. – P.49.
3. Grais W., Iqbal Z. Regulating Islamic financial institutions: The nature of the regulated / W. Grais, Z. Iqbal // World Bank Policy Research Working. – 2004.
4. Hans Visser. Islamic Finance: Principles and Practice. – Edward Elgar, Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, – 2009.
5. Ibrahim Warde. The Price of Fear: The Truth behind the Financial War on Terror / Ibrahim Warde. – London: IB Tauris, – 2007.
6. M. Iqbal et al Advances in Islamic Economics and Finance. Volume 1. 2007.
7. Mufti Muhammad Taqi Usmani. An Introduction to Islamic Finance. – 2002.
8. Sundararajan V., Errico L. Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead / V. Sundararajan, L. Errico // IMF Working Paper. – 2002. – № 02/192. – November 1.

9. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис.... на соиск. учен. степ. д-ра эк. наук. спец. 08.00.14 / Р. И. Беккин. – М.: Учреждение Российской академии наук Институт Африки РАН, 2009. – 368 с.
10. Беккин Р. И. Исламское страхование (такафул): учеб. пособие / Р. И. Беккин – Казань: Казанский университет, 2012. – 140 с.
11. Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теории и практика / Р. И. Беккин. – М.: Анкил, 2001. – 152 с.
12. Вахитов Р. Р. Исламские финансовые инструменты: тенденции в практике налогообложения / Р. Р. Вахитов // Налоговед. – 2009 . – № 9.
13. Иджара, иджара мунтахийя биттамлик: шариатский стандарт № 9: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Байшев и др. – М.: Исламская книга, 2011. – 36 с.
14. Исламское страхование: шариатский стандарт № 26: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Байшев и др. – М.: Исламская книга, 2010. – 36 с.
15. Калимуллина М. Э. Институциональные особенности исламского бизнеса: опыт и проблемы: диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук. – М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2001. – 205 с.
16. Мудароба: шариатский стандарт № 13: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Байшев и др. – М.: Исламская книга, 2011. – 28 с.
17. Мурабаха: шариатский стандарт № 8: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Байшев и др. – М.: Исламская книга, 2010. – 40 с.
18. Павлов В. В. Международный рынок исламского банковского капитала: становление и перспективы развития: дис.... на соиск. учен. степ. д-ра эк. наук. спец. 08.00.14 / В. В. Павлов. – М.: Российская академия наук отделение общественных наук Институт Африки, 2004. – 327 с.
19. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 536 с.
20. Сукук: шариатский стандарт № 17: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Байшев и др. – М.: Исламская книга, 2010. – 40 с.
21. Трунин П. В., Каменских М., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. В. Трунин, М. Каменских, М. Муфтяхетдинова; под ред. П. Трунина. – М.: ИЭПП, 2009. – С. 14.

22. Шарика (мушарака) и современные корпорации: шариатский стандарт № 12: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Баишев и др. – М.: Исламская книга, 2011. – 40 с.
23. [www.sc.com.my](http://www.sc.com.my)
24. [www.bdm.ru/arhiv/2007/03/45.htm](http://www.bdm.ru/arhiv/2007/03/45.htm)
25. [www.istisna.kz](http://www.istisna.kz)
26. [www.islamic-finance.ru](http://www.islamic-finance.ru)
27. [www.alhilalbank.kz](http://www.alhilalbank.kz)
28. Рафиков И. Ш. Вкратце об Исламской Банковской Системе»// <http://islamic-finance.ru/load/2-1-0-8>.

## Глава 3. Альтернативные финансовые институты

### 3.1 Банки

В последние годы исламский банкинг переживает бурное развитие, связанное с ростом глобализации и возрастающим интересом к механизмам его работы. Около 500 исламских финансовых институтов предлагают широкий спектр услуг – от простого розничного финансирования до структурных корпоративных схем фондирования.

В целом, деятельность исламских банков опирается на основополагающие принципы, как:

- деньги не должны возникать из денег, т. е. приращение капитала не может происходить в сфере чисто денежного оборота;
- доход инвесторов должен быть связан с инвестициями в торговлю и производство;
- отношения между участниками сделки должны строиться на основе партнерства;
- деньги не являются товаром, они лишь мерило стоимости.

Методами мобилизации денежных ресурсов являются долевое участие (привлечение средств за счет инвестиций в акционерный капитал) и сертификаты сукук. В основе товарно-денежного оборота лежат сделки, касающиеся только реально существующих товаров и услуг.

Общие характеристики деятельности исламских и традиционных банков:

- цель деятельности исламских и традиционных банков носит коммерческий характер, и заключается в получении прибыли;
- принцип деятельности банков – финансовое посредничество;
- специализация банков: коммерческие, инвестиционные и универсальные;
- стандартные направления бизнеса: корпоративный (в т. ч. банковский) сегмент и сегмент физических лиц;
- виды операций в деятельности банков: расчетные операции, денежные переводы, обмен валюты, документарные операции, операции по финансированию и инвестиционно-банковские операции;
- организация и управление деятельностью банков: корпоративное управление, риск-менеджмент, управление ликвидностью (ALM), комплайнс-контроль, система внутреннего контроля.

Специфика деятельности исламских банков характеризуется следующими особенностями:

- построение корпоративного управления с элементами внутреннего надзора за соответствием деятельности исламскому праву (Наблюдательный совет по шариату, функция внутреннего аудита за соответствием шариату);

- функция риск-менеджмента отражает специфику продуктов (услуг) и взаимоотношений между банком и клиентом;
- функция управления ликвидностью (ALM) отражает характер формируемых активов банка, особенно, в части поддержания в соответствии с шариатом краткосрочной (текущей) ликвидности банка;
- участие банка в результатах деятельности (прибыль или убыток) клиентов и вкладчиков в результатах деятельности (прибыль или убыток) банка;
- стандарты учета операций банка, отражающие специфику исламских банковских продуктов и услуг (стандарты AAOIFI);
- полная информационная открытость деятельности банка для вкладчиков. Вкладчик рассматривается как один из партнеров банка.

При исламском банкинге прибыль банков и их вкладчиков формируется в ходе предпринимательской деятельности за счет вложения средств в различные проекты, создающие реальные товары и услуги. Капитал работает исключительно в торговых и производственных целях. Чаще всего, банк выступает либо в качестве партнера (договор мушарака), либо в качестве трастового фонда (договор *мудароба*). Обе стороны – и банк, и клиент – разделяют прибыли и убытки от проектов согласно договоренности и, соответственно, прилагают усилия для получения прибыли.

Исламские банки осуществляют свою деятельность в двух типах банковской системы:

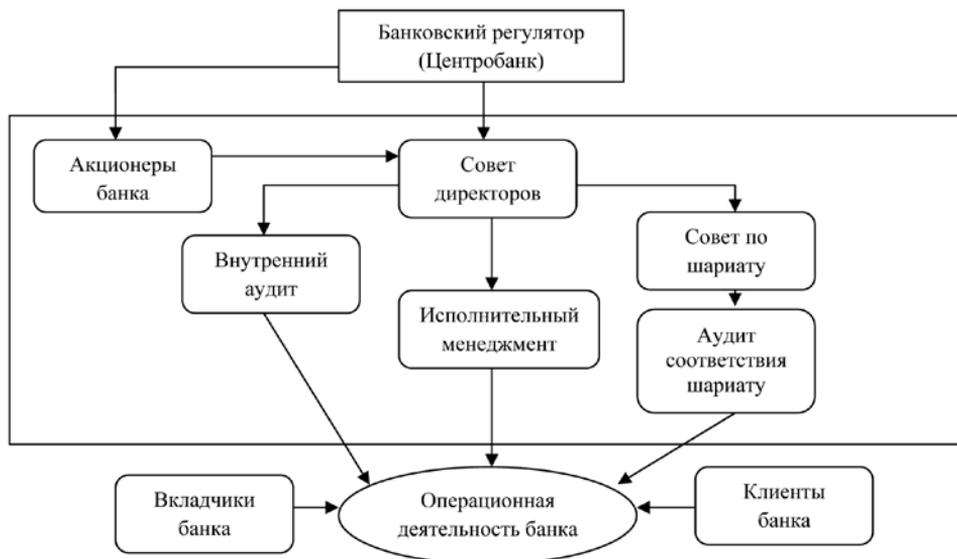
- 1) полностью соответствующим нормам исламского права (банковские системы Пакистана, Судана и Ирана);
- 2) при дуальной системе, деятельность исламских банков наряду с традиционной банковской системой, с особым регулированием государственными органами.

Для полностью исламских банковских систем регулирование деятельности банка на соответствие принципам шариата осуществляется на уровне центрального банка и органов банковского надзора.

Шариатский совет, функционирующий при исламском банке, контролирует соответствие сделок банка принципам исламского финансирования. Результаты исследований совета могут послужить дополнительным средством привлечения клиентов, т. к. выступают гарантиями соблюдения норм ислама при использовании этих инструментов.

Помимо внутренней проверки продуктов на соответствие шариату, банки стремятся осуществлять и внешний шариатский аудит, что служит инструментом повышения их репутации и рейтинга на международной арене.

Система корпоративного управления исламского банка представлена на рисунке 3.1.



Источник [12]

Рисунок 3.1 – Система корпоративного управления исламского банка

Операционная деятельность исламского банка основана на принципе финансового посредничества между субъектами реального сектора экономики, финансовыми институтами, государством и физическими лицами.

Как и современные банки, исламский банкинг подразумевает привлечение и размещение денежных фондов посредством проведения пассивных и активных операций.

Основу пассивных операций составляют депозитные продукты. Основу активных операций составляют продукты финансирования участия в деятельности клиентов или торговых сделках с клиентами.

Бизнес-модель деятельности исламского банка представлена на рисунке 3.2.

В соответствии с рисунком деятельность исламского банка характеризуется следующими бизнес-процессами:

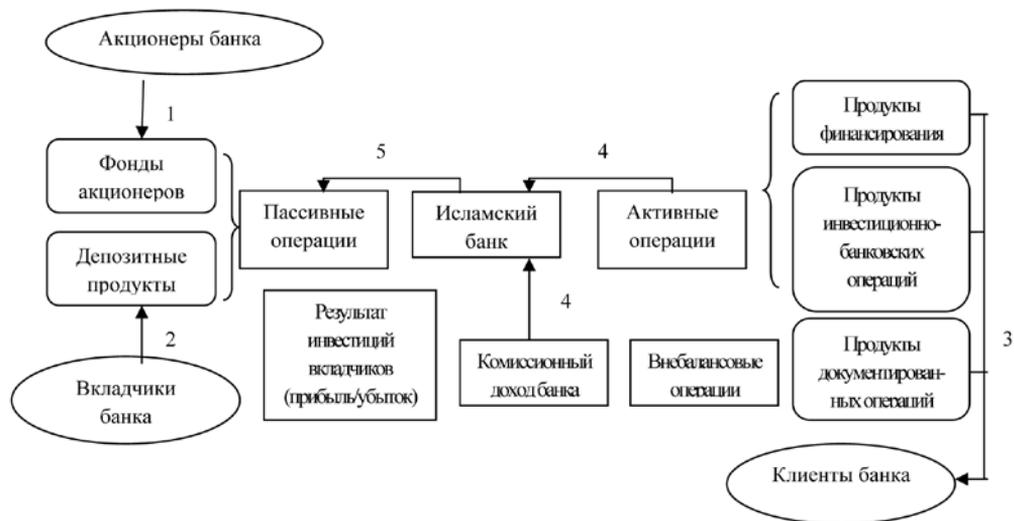
а) акционеры организуют банк и оплачивают уставный капитал:

1) банк привлекает дополнительные фонды через депозиты вкладчиков;

2) сформированные фонды направляются на финансирование операций клиентов и проведение документированных операций;

3) по итогам проведенных операций банк получает результат в виде распределенной между банком и клиентом прибыли (убытков) и комиссии от документарных операций;

4) полученный итоговый результат банк распределяет между вкладчиками и акционерами банка.



Источник [12]

Рисунок 3.2 – Бизнес-модель деятельности исламского банка

Виды исламских банковских продуктов и инструментов по банковским операциям представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Виды исламских банковских продуктов и инструментов

Пассивные операции	Внебалансовые операции	Активные операции
Депозитные продукты	Продукты документированных операций	Продукты финансирования
1. Текущий счет: <i>вадия</i> и <i>кард аль хасан</i> 2. Сберегательный вклад: <i>вадия</i> и <i>мудароба</i> 3. Общий и специализированный инвестиционные счета: <i>мудароба</i>	1. Аккредитив: <i>вакала</i>	1. Финансирование оборотного капитала: <i>мурабаха</i> , <i>салам</i> , <i>истиджар</i> 2. Лизинг: <i>иджара</i> , <i>иджара ва иктина</i> . 3. Экспортно-импортное финансирование: <i>мушарака</i> , <i>салам</i> , <i>мубараха</i> 4. Финансирование капитальных вложений: <i>истисна</i> 5. Проектное финансирование: <i>мудароба</i> , <i>мушарака</i> , <i>истисна</i> и <i>иджара</i>
Источник [12]		

В исламской банковской системе существуют две основные модели привлечения и вложения средств. Первой моделью является так называемая двухсторонняя *мудароба*, в рамках которой все средства привлекаются и вкладываются на основе принципа разделения прибыли и убытков между вкладчиками, банками и заемщиками. Со стороны пассивов, депозиты вкладчиков входят в баланс банка в виде *мударобы*. Со стороны активов, банк, в свою очередь, использует контракты *мударобы* с агентами-предпринимателями, которым необходимы деньги для инвестиций. Также банк может выдавать краткосрочные беспроцентные ссуды (*кард аль хасан*).

Другой распространенной схемой в исламской банковской системе является двухсекционная модель. При использовании данной модели пассивы банка делятся на две части: одна включает в себя депозиты до востребования (по которым возврат гарантирован), а другая – инвестиционные депозиты. Считается, что депозиты до востребования принадлежат вкладчикам в течение всего срока действия договора, и, следовательно, банки должны создавать резервы на возможные потери (в бухгалтерском смысле) по таким депозитам. В то же время инвестиционные депозиты идут на финансирование рискованных проектов с участием вкладчиков. Они не обеспечиваются банком, и к ним не применяются резервные требования.

Грейс и Икбал приводят модельную структуру баланса исламского банка, представленную на рисунке 3.3.

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

Источник [2]

Рисунок 3.3 – Модельный баланс исламского банка

В исламском банке можно открыть текущий, сберегательный, инвестиционный или специальный инвестиционный счета. Условия по текущим счетам исламских банков практически не отличаются от условий открытия таких счетов в западных банках. Проценты по текущему счету не выплачиваются, клиенту в любой момент гарантируется возвращение денег.

Владелец сберегательного счета не имеет права на участие в прибыли, однако, банк с целью привлечения вкладчиков может выплачивать премиальные в зависимости от своей прибыльности. Сберегательный вклад не является срочным, а возврат его основной суммы гарантирован банком. Средства, привлеченные по сберегательным вкладам, банк старается вкладывать в низкорискованные операции, как правило, в финансирование торговых сделок.

Инвестиционные счета могут быть разделены на три категории. К первой категории относятся вклады, основанные на сроке, например срок хранения вклада три месяца, шесть месяцев, девять месяцев и т. д. Вторая категория – вклады на основе уведомления, где уведомление должно быть направлено клиентом перед снятием средств. Третья – вклад для конкретных проектов или целей. Инвестиционный вклад на основе уведомления доступен только в Бангладеш, Иордании и Бахрейне. Счет для конкретных инвестиций доступен в большинстве стран, кроме Ирана, Кувейта, Пакистана и Турции.

Существуют ограниченные и неограниченные инвестиционные счета. Управление ограниченными инвестиционными счетами аналогично управлению взаимными фондами, и они не могут рассматриваться как источник денежных средств банка. Грейс и Икбал указывают на то, что основная часть обязательств исламских банков состоит из контрактов на основе принципа *мудароба*. Существует несколько вариантов таких контрактов с периодом погашения, оговаривающимся заранее. Данный контракт основывается на принципе участия в прибыли и убытках. Доход, получаемый вкладчиками, как правило, сопоставим с процентом в обычных банках. Однако, доход не гарантируется, как и основная часть вклада.

Исламские банки часто объединяют средства вкладчиков со своими собственными, а затем направляют их на инвестиции, прибыль от которых распределяется между вкладчиками и банком. В этом случае перед банком возникает задача распределения прибыли, особенно в том случае, если предлагаются разные виды инвестиционных счетов.

Кроме того, в исламском банке можно открыть специальный инвестиционный счет (неограниченный инвестиционный счет), который позволяет вкладчику выбирать направления инвестирования своих средств. Срок погашения и распределение прибыли оговариваются отдельно для каждого специального инвестиционного счета.

Держатели неограниченных инвестиционных счетов предоставляют банку полную свободу в использовании своих средств, при условии, что размещение денег не нарушает принципы шариата.

Исламские банки также предлагают своим клиентам финансовые механизмы. Финансирование бизнеса предоставляется как на краткосрочных, так и на долгосрочных условиях.

Первый тип финансирования, как правило, требуется для пополнения оборотного капитала, в то время как долгосрочное финансирование покрывает капитальные затраты или расходы, связанные с долгосрочными проектами. Финансирование, предлагаемое частным лицам, включает финансовую помощь в виде жилищных и потребительских кредитов. Так как исламским банкам запрещено предоставлять займы иначе, чем на основе принципа кард-аль-хасан, все операции финансирования основаны либо на принципе участия в прибылях и убытках, либо на принципе сборов, комиссий и фиксированных платежей.

Нет четкого разграничения при выборе приоритета в использовании принципов для предоставления услуг как физическим, так и юридическим лицам. Однако, принципы *мудароба* и *мушарака* широко используются в финансировании кредитов на пополнение оборотного капитала, в то время как принципы *мурабаха*, *бай муаззал* и *иджара* используются для приобретения клиентами основных средств.

Со стороны активов исламский банк имеет большой выбор вариантов вложения средств. Краткосрочные вложения с ограниченным риском могут производиться посредством заключения контрактов типа *мурабаха*, *бай муаджал*, *бай салам*. Такие инструменты дают банку возможность предоставлять краткосрочные займы своим клиентам. При этом короткий срок погашения и обеспеченность реальными активами минимизируют риски.

Среднесрочные инвестиции основываются на контрактах *иджара* и *истисна*, которые также обеспечены реальными активами. Данные инструменты могут иметь характеристики, аналогичные как плавающей, так и фиксированной процентным ставкам при операциях обычных банков. Таким образом, эта часть активов фактически представляет собой инвестиционный фонд, который вкладывает средства в другие инвестиционные фонды, чтобы уравновесить контракты *мудароба* со стороны обязательств. Инвестиции в венчурный капитал или в фонды прямых инвестиций могут быть осуществлены с помощью контракта *мушарака*.

Принципы финансирования, используемые исламскими банками, во многом зависят от законодательства, регулирующего их деятельность. В Иране, например, режимы и объемы используемого финансирования описаны в Законе «О банковской деятельности, свободной от ростовщичества».

В Пакистане действующие принципы описаны в Циркулярном письме № 13 от 20 июня 1984 года, которое издано Государственным банком Пакистана – Центральным банком. Он содержит перечень разрешенных методов финансирования, погашения кредитов, торговли и инвестиций. Руководящие принципы охватывают различные виды экономической деятельности, которые могут осу-

ществоваться исламскими банками в Пакистане. Принцип, рекомендуемый для проектного финансирования, связан с методом распределения прибылей и убытков. Минимальные и максимальные ставки доходности, которые могут быть приобретены по любому принципу, используемому для торговой деятельности, и нормы прибыли для инвестиционной деятельности предварительно время от времени определяются Государственным банком Пакистана. Между тем, если результатом инвестиционной деятельности являются убытки, то потери несут все финансирующие лица. В Малайзии исламские банки предоставляют своим корпоративным клиентам финансирование для удовлетворения потребностей в оборотном капитале, и это проектное финансирование основывается на принципах *мудароба*, *мушарака*, *мурабаха*, *бай муаззал* и *иджара*. Физическим лицам банки предоставляют персональное финансирование на приобретение домов, зданий, товаров народного потребления и прочее.

### 3.2 Страховые компании

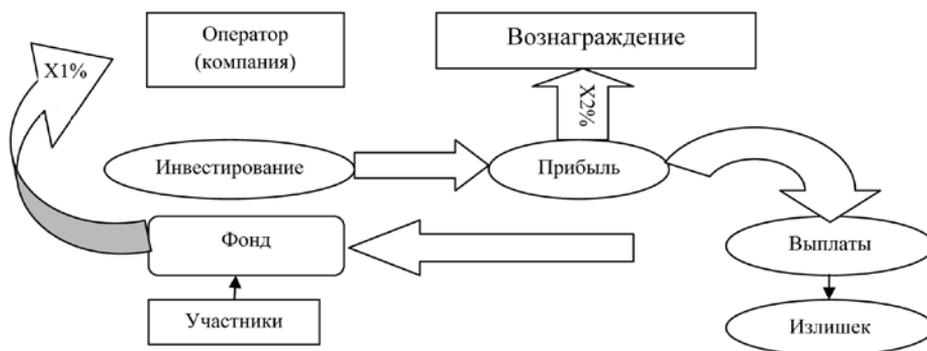
В основе этой модели страхования лежит концепция безвозмездного дара, вносимого каждым участником в общий фонд (такафул-фонд) с искренним намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения несчастного (страхового) случая. Согласно международным стандартам AAOIFI, страхование представляет собой договорные отношения между группой лиц с целью урегулирования убытков, наступивших в результате действия определенных рисков, которым все такие лица могут подвергнуться. Эти отношения включают в себя внесение платежей в качестве добровольных взносов и ведут к учреждению страхового фонда, который обладает статусом юридического лица и несет финансовую ответственность.

Принципиальным отличием от традиционного страхования является то, что страховая компания, по сути, исполняет роль управляющей компании, уполномоченной размещать средства участников в определенные активы. Выплачиваемые участниками средства основываются не на процентах, а на прибыли, получаемой от размещения средств страхового фонда. Сами же средства могут размещаться только в одобренные шариатским советом ценные бумаги.

Участники системы исламского страхования вносят имущество в фонд. Фонд управляется либо избранным из числа участников комитетом, либо компанией-оператором, с которой заключается договор возмездного оказания услуг по управлению фондом и инвестированию средств фонда. Прибыль от инвестирования направляется на страховые выплаты и вознаграждения, при этом последние распределяются между участниками системы страхования.

Размер комиссии управляющей компании и порядок его определения могут быть различными. Выделяются следующие модели управления такафул-фондом: *мудароба*, когда компания получает долю инвестиционной прибыли, *вакала*, когда

компания получает определенное вознаграждение напрямую из средств фонда, и гибридная модель, сочетающая в себе элементы предыдущих двух схем, что видно на рисунке 3.4.



Источник [7]

Рисунок 3.4 – Модель управления такафул-фондом

Исламское страхование, с одной стороны, является инструментом защиты имущества людей, с другой стороны, получило распространение, главным образом, благодаря существованию традиционного страхования. Исламское страхование стало необходимостью, т. к. многие операции в финансовой и иных сферах (туризм, пенсионное страхование, страхование вкладов) требуют страхового покрытия. Таким образом, во всех случаях, где требуются услуги страховых компаний, субъекты исламского бизнеса прибегают к услугам исламских страховых компаний.

Существуют разные модели исламского страхования, которые обусловлены различиями в подходах при управлении такафул-фондом. От выбора модели управления фондом зависит характер получаемой исламским страховщиком прибыли.

Различают следующие основные модели исламского страхования:

- чистая *мудароба*;
- модифицированная *мудароба*;
- агентская модель (вакала);
- модифицированная агентская модель;
- смешанная (гибридная) модель (вакала плюс *мудароба*);
- агентская модель плюс вакф.

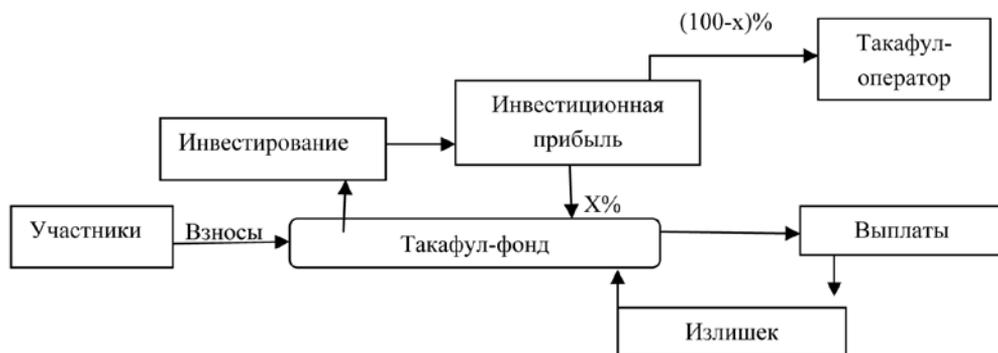
Рассмотрим указанные модели исламского страхования, которые представлены на рисунках 3.5 – 3.10.

При *чистой мударобе* такафул-фонд формируется за счет взносов участников. Компания выступает управляющим этим фондом. Полученная по результа-

там инвестирования прибыль делится в оговоренных долях между участниками и такафул-оператором. Из взносов участников, куда включена полученная ими доля прибыли, производится выплата компенсации, после чего излишек возвращается в такафул-фонд.

Как правило, доля такафул-оператора во многих компаниях превышает долю участников. Это объясняется тем, что компания несет операционные расходы.

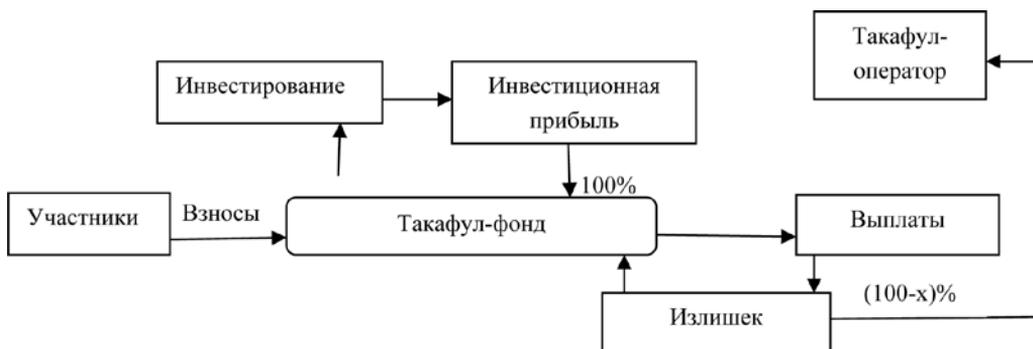
Данная модель получила распространение в Малайзии, в особенности, на раннем этапе развития исламского страхования в стране.



Источник [4]

Рисунок 3.5 – Модель исламского страхования «чистая мудараба»

Принципиальное отличие модифицированной мударабы от чистой состоит в том, что такафул-оператор и участники делят не прибыль, полученную по результатам инвестирования, а излишек (сумма, образовавшаяся после выплаты возмещения тем участникам, для которых наступил страховой случай).

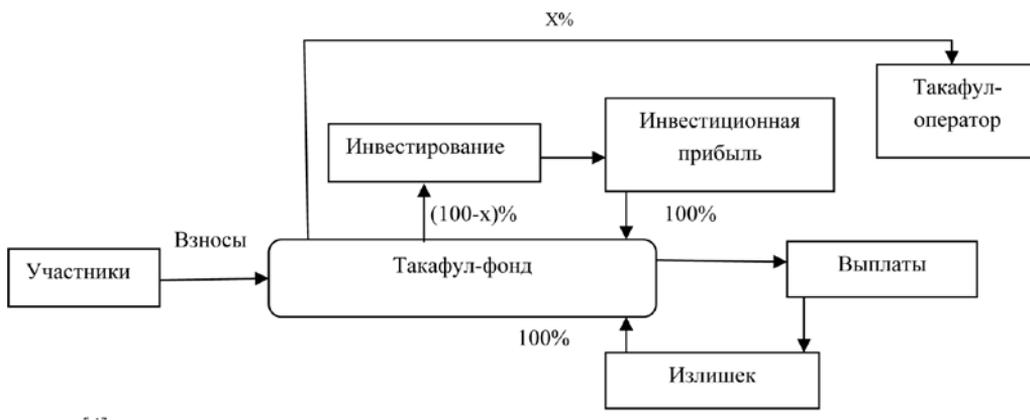


Источник [4]

Рисунок 3.6 – Модель исламского страхования «модифицированная мудараба»

Одним из недостатков данной модели считается то, что излишек, по мнению ряда правоведов, должен принадлежать исключительно участникам и полностью возвращаться в такафул-фонд.

Агентская модель (вакала) указывает на то, что страховщик выступает в роли агента (вакало) участников. В его задачи входит управление денежными средствами, поступившими в такафул-фонд. Из части уплаченных взносов такафул-оператор взимает комиссию (агентскую плату), формирующую его вознаграждение за управление средствами участников.

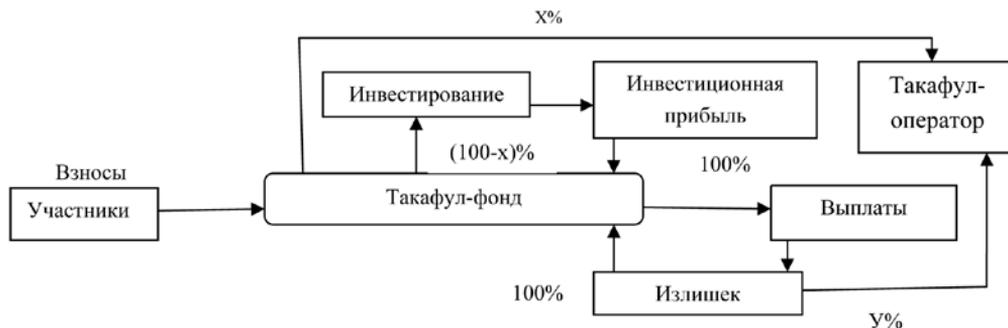


Источник [4]

Рисунок 3.7 – Агентская модель (вакала) страхования

Излишек, образовавшийся после выплаты возмещения из средств участников (включая полученную прибыль), полностью принадлежит участникам. В отличие от чистой и модифицированной мударабы в агентской модели такафул-оператор не делит прибыль с участниками в установленной пропорции. Данная модель распространена в странах Ближнего Востока.

Отличие модифицированной агентской модели от обычной агентской состоит в том, что сюда привнесены элементы системы разделения прибылей и убытков (на основе механизма *мудараба*). Такафул-оператор, как и в агентской модели, взимает комиссионное вознаграждение из части уплаченных взносов из такафул-фонда. Полученная от инвестирования прибыль после произведения выплат тем, для кого наступил страховой случай, делится в установленной пропорции между компанией и участниками. Другими словами, как и в модифицированной мударабе, такафул-оператор и участники делят излишек.

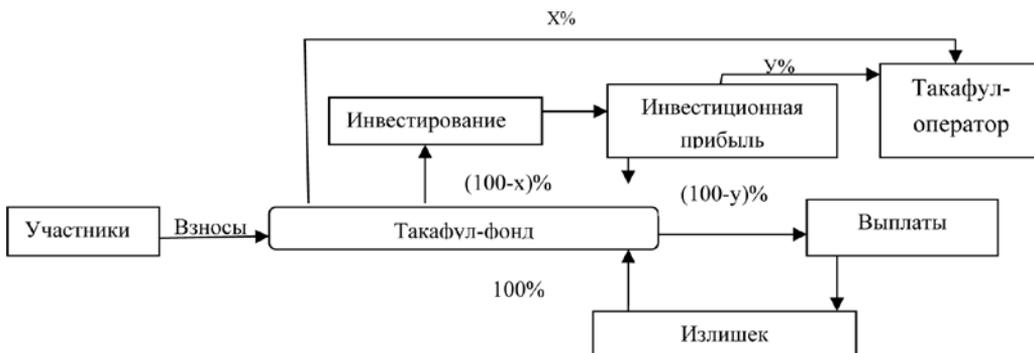


Источник [4]

Рисунок 3.8 – Модифицированная агентская модель страхования

Смешанная (гибридная) модель фактически объединяет в себе всё, что присуще агентской модели и чистой мударабе. С одной стороны, компания сразу после уплаты взносов получает комиссионное вознаграждение, направляемое на покрытие операционных расходов, с другой – оператор может претендовать на долю прибыли, полученную от инвестирования средств из такафул-фонда. Главное преимущество гибридной модели, по мнению правоведов, состоит в том, что здесь компания не претендует на излишек, который должен принадлежать участникам.

Данная модель более удобная для страховщиков, для участников более выгодны такие модели, как агентская и чистая *мудароба*. В первом случае, компания, получая комиссионное вознаграждение за управление такафул-фондом, не имеет права на часть инвестиционного дохода, во втором, компания, не претендуя на фиксированное вознаграждение за свои услуги, заинтересована в эффективности инвестирования, поскольку от этого зависит ее прибыль. При использовании гибридной модели такафул-оператор фактически получает и то и другое, страхуя себя от неудач при управлении средствами участников агентской комиссией.



Источник [4]

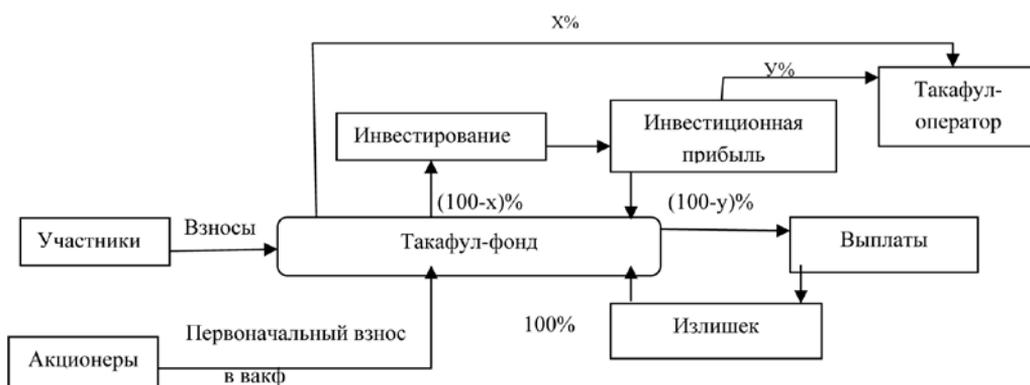
Рисунок 3.9 – Смешанная (гибридная) модель (вакала плюс мудараба) страхования

Данная модель получает всё большее распространение, прежде всего, в странах Ближнего Востока. Она рекомендована ААОIFI. Центральный банк Бахрейна предписал ее в качестве обязательной для всех такафул-операторов, работающих в стране.

Одно из основных преимуществ модели «Агентская модель плюс вакф» состоит в том, что здесь преодолевается противоречие между безвозмездным характером страховых взносов и ожиданием выплаты компенсации со стороны участников при наступлении страхового события.

Такафул-фонд именуется здесь вакф-фондом. Учредителями фонда выступают акционеры компании. Передавая денежные средства в указанный фонд, они, согласно правилам вакфа, теряют право собственности на них. Выплачивая взносы в вакуфный фонд, участники также утрачивают на них право. За управление фондом такафул-оператор берет оговоренную комиссию.

В данном случае мы имеем дело с так называемым наличным вакфом, где предметом выступают денежные средства. Наличный вакф разрешен в исламской экономике при условии, что деньги инвестируются без нарушения запрета рибха. Создавая вакуфный фонд и управляя им, такафул-оператор фактически выступает в двух ролях: вакифа (учредителя вакфа) и мутавалли (управляющего вакфом). Выполнение этих двух функций одним лицом имело место в мусульманской истории и при определенных оговорках не запрещено. Возможно также, что вакиф является одним из бенефициариев (выгодоприобретателей), получающих какие-либо средства за счет вакфа. Однако, совершенно недопустимо, чтобы учредитель вакфа выступал также в качестве управляющего и выгодоприобретателя (пусть и не единоличного, а наряду с другими участниками, получая вместе с ними прибыль от инвестирования средств из вакуфного фонда).



Источник [4]

Рисунок 3.10 – Агентская модель плюс вакф

Данная модель впервые была применена в Пакистане и получила наибольшее распространение в практике такафул-операторов в этой стране. Под влиянием пакистанского опыта агентская модель плюс вакф была взята за основу в работе ОВС «Такафул» в Казахстане.

Подобно тому как такафул представляет собой систему, альтернативную традиционному страхованию, ре-такафул является альтернативой исламскому перестрахованию.

### **3.3 Инвестиционные фонды**

Данные инвестиционные фонды – это независимые инвестиционные компании, в которых участники имеют равные права на владение долями активов компании, на ее прибыль и убытки.

Основной целью деятельности инвестиционных фондов является аккумулярование сбережений и управление портфелем инвестиций.

Существуют различные категории исламских инвестиционных фондов: фонды акционерного капитала, фонды недвижимости и имущества, товарные фонды, иджара фонды, мурабаха фонды, а также смешанные фонды.

Наибольшее распространение получили исламские фонды акционерного капитала (private equity), совокупные активы которых занимают более чем 50 % от всех исламских инвестиционных фондов.

Основной особенностью исламских инвестиционных фондов, как и любого другого исламского финансового института, является соответствие принципам шариата.

При этом необходимо отметить, что исламские инвестиционные фонды осуществляют свою деятельность посредством использования соответствующих финансовых инструментов (мурабаха, иджара, мушарака и т. д.).

Термин «исламские инвестиционные фонды» подразумевает общую каску (общий фонд), куда инвесторы вносят свои избыточные средства, чтобы заработать халяльную прибыль в строгом соответствии с принципами шариата. Участники фонда могут получить документ, подтверждающий их участие и дающий им право на долю в прибыли, фактически заработанной фондом. Эти документы можно назвать «свидетельствами», «акциями» и дать им иное имя, но их законность с точки зрения шариата должна соответствовать двум основным условиям.

Во-первых, вместо фиксированного возврата номинальной стоимости этих сертификатов, они могут рассчитывать на пропорциональную прибыль, фактически заработанную фондом. Поэтому какая-то норма прибыли не может быть гарантирована. Участники вступают в фонд с четким пониманием того, что доходность их сертификата связана с фактической прибылью или убытками, понесенными фондом. Если фонд заработал большую прибыль, доходность сертификата

будет увеличиваться на этот размер. Если фонд понес убытки, эти убытки также пропорционально делятся между участниками, если только они не были вызваны небрежностью или неумелым управлением, тогда руководство фонда должно будет выплатить компенсацию участникам.

Во-вторых, внесенную сумму нужно инвестировать в бизнес, дозволенный шариатом.

Имея в виду эти основные требования, исламские инвестиционные фонды могут использовать множество способов инвестиций. Классификация исламских инвестиционных фондов представлена на рисунке 3.11.

Фонд акционерного капитала (private equity). В данном фонде сумму инвестиций вкладывают в акции определенных компаний. Прибыль, в основном, складывается из прибыли, полученной от покупки акций и их продажи, когда цены на них поднимаются. Прибыль также может быть получена от дивидендов, поступающих от соответствующих компаний.

Очевидно, что если основная деятельность фирмы незаконна с точки зрения шариата, то исламский фонд не может купить, держать и продавать ее акции, потому что это повлечет за собой участие акционеров в запретном бизнесе.



Источник [13]

Рисунок 3.11 – Классификация исламских инвестиционных фондов

Инвестиционные трасты недвижимости (ИТН) – это акционерные общества или трасты, которые накапливают средства от инвесторов в общий фонд, которые затем используются для приобретения, развития или сдачи в аренду имущества. Исламские ИТН – это коллективные инвестиционные схемы в недвижимость, которые являются разрешенными по шариату.

Исламские ИТН должны обеспечивать соответствие всех форм инвестиций и финансовых инструментов, которые они используют, принципам шариата.

Также как и традиционные ИТН, исламские ИТН обладают следующими общими признаками:

- не включая создание шариатского комитета (необязательно), участниками (сторонами) в ИТН являются владельцы фонда, управляющая компания, доверительный собственник, менеджер по имуществу и инспекторы;
- цель создания ИТН – мобилизовать средства населения и вывести их на рынок недвижимости;

– владельцы фонда получают финансовую выгоду со своих инвестиций в форме дивидендов и капитальной прибыли. При необходимости они могут перепродавать свои инвестиционные сертификаты;

– механизм работы исламских ИТН должен быть полностью разрешенным по шариату;

– имущество исламских ИТН не может сдаваться в аренду организациям, деятельность которых не разрешена по шариату.

Другой вид исламских фондов может представлять собой фонд иджара. Иджара означает аренду, в этом фонде собранные средства используются, чтобы купить активы, такие как недвижимое имущество, автомашины или иное оборудование, с целью их сдачи в аренду. Право собственности на эти активы остается у фонда, а с пользователей взимается арендная плата. Эта арендная плата и представляет собой источник дохода фонда, который распределяется пропорционально между участниками. Каждый участник фонда получает свидетельство, которое говорит о его пропорциональной собственности на арендованное имущество и гарантирует его право на долю в доходах. Эти свидетельства обычно называют «сукук» – термин, принятый в традиционной исламской юриспруденции. Поскольку эти сукук представляют собой пропорциональную собственность своих держателей в материальных активах, а не ликвидную сумму (деньги) и не долги, они полностью являются оборотными и могут быть проданы и куплены на вторичном рынке. Любой, кто купит эти документы, заменяет продавца в праве на долю в собственности активов, и все права и обязанности оригинального собственника передаются ему. Цена на эти документы обычно определяется на основе рыночных факторов и их доходности. Однако, нужно учесть, что договоры аренды должны соответствовать принципам шариата, которые существенно отличаются от положений и условий, используемых в соглашениях об обычных финансовых арендных договорах. Основные принципы:

– арендованные активы должны иметь некие полезные свойства, и арендная плата должна взиматься с того момента времени, когда эти полезные свойства передаются арендатору;

– арендованные активы должны иметь такие свойства, которые делают возможным их халяль (дозволенное) использование;

– арендодатель принимает все обязанности, исходящие из права собственности на активы;

– арендная плата должна быть фиксированной и известной в самом начале контракта.

В этом типе фондов управление представляет собой агентов вкладчиков, и поэтому оно имеет право на плату за свои услуги. Плата за управление может быть фиксированной суммой или долей от полученной арендной платы. Большинство правоведов считают, что такой фонд нельзя создавать на основе договоров мур-

баха, потому что, по их мнению, сделки мурабаха ограничены продажей товаров и не распространяются на бизнес услуг и аренды. Однако, согласно мнению ханбалитской школы, мурабаха может распространяться также на услуги и аренду.

Этот вид продажи был принят современными исламскими банками и финансовыми учреждениями. Они покупают товар в пользу своих клиентов, а затем продают его им на основе отсроченного платежа по согласованной норме прибыли. Если фонд создается, чтобы предпринять такой вид продажи, это должен быть закрытый фонд (его паи не могут продаваться посторонним людям и не могут продаваться на вторичном рынке). Причина заключается в том, что по сделке мурабаха, как она применяется существующими финансовыми учреждениями, товары немедленно передаются клиентам после покупки, в то время как цена становится долгом, подлежащим оплате. Поэтому портфель мурабаха не содержит никаких материальных активов. Он включает в себя либо наличные деньги, либо долги. Поэтому вклады (пай) фонда представляют собой либо деньги, либо долги, и обе эти вещи не могут быть вновь проданы, как объяснялось ранее. Если они обмениваются на деньги, они могут обмениваться только по номиналу.

Другой возможный тип исламских фондов – товарный. В фонде этого типа собранная сумма используется для покупки различных товаров с целью их перепродажи. Прибыль, полученная от этого, является доходом фонда, который распределяется пропорционально между вкладчиками. Чтобы сделать деятельность фонда дозволенной по шариату, необходимо, чтобы соблюдались все правила, предъявляемые к торговым сделкам:

- товар должен принадлежать продавцу во время продажи, поэтому так называемые короткие продажи, когда человек продает товар прежде, чем овладеет им, не дозволены;
- не дозволены форвардные продажи (продажи еще несуществующих товаров), кроме сделок салам и истисна;
- товары должны быть дозволенными;
- товар должен находиться в физическом или реальном владении продавца (реальное владение подразумевает любое действие, с помощью которого риск владения товаром передается покупателю);
- цена на товар должна быть установлена и известна сторонам. Любая цена, которая сомнительна или связана с недостоверным событием, делает сделку недействительной.

Еще один тип исламского фонда может быть устроен так, что собранные средства размещают в разные виды инвестиций, таких как акции, аренда, разные товары и т. д. Это можно назвать фондом смешанного типа. В этом случае, если материальные активы фонда составляют больше 51 %, в то время как ликвидные активы составляют меньше 50 %, паи (вклады) фонда могут быть оборотными (могут быть проданы посторонним людям). Однако, если пропорция ликвидности и долгов превышает 50 %, его паи не могут быть проданы, согласно мнению боль-

шинства ученых. В этом случае фонд должен быть закрытым фондом (когда его сертификаты распределяются только среди вкладчиков).

Для оценки эффективности управления исламским инвестиционным фондом используются исламские фондовые индексы.

С момента запуска глобальных исламских индексов в 1999 году диапазон доступных индексов-ориентиров расширился и в географическом, и в экономическом масштабах. В настоящее время существуют четыре основных источника глобальных исламских индексов, которые охватывают исламские рынки капитала. На рисунке 3.12 показана общая схема исламских индексов.



Источник: IFSB

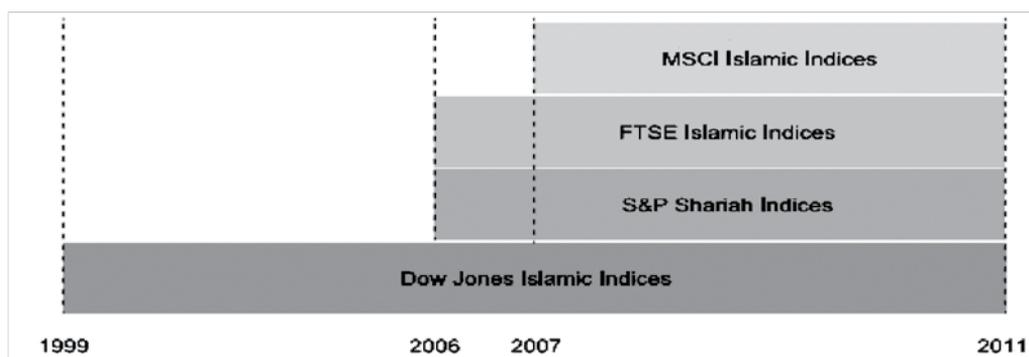
Рисунок 3.12 – Исламские фондовые индексы

Группа исламских рыночных индексов Dow Jones (DJIM) расширилась, с тем чтобы предоставить широкий спектр критериев для отслеживания ценных бумаг, согласованных с шариатом, включая индексы 69 стран, охватывающих развитые и развивающиеся рынки. Группа исламских индексов DJIM также включает региональные, отраслевые индексы и индексы рыночной капитализации, а также специализированные индексы и индивидуальные оценки.

Признавая настоятельную необходимость исламских фондовых индексов, Standard & Poor's (S & P) первоначально отобрали три основных индекса, согласованных с шариатом – S&P500, S&P Europe 350 и S&P Japan 500 – в 2006 году. В 2007 году S&P включило индексы S&P GCC Shari'ah и S&P Pan Asia Shari'ah для удовлетворения спроса на критерии отбора продуктов, согласованных с шариатом для этих регионов. В 2008 году S&P завершил обзор фондового индекса S&P Global Board Market Index, который состоит из более чем 11 000 компаний по всему миру, для установления соответствия шариату, результатом которого стал индекс S&P Global BMI Shari'ah, включающий около 6000 компонентов наряду с 10 отраслями и 47 страновых и региональных суб-индексов.

Аналогичным образом, в 2006 году FTSE (Financial Times Stock Exchange, UK) также представила свои Shari'ah индексы, начав с серии индексов FTSE Global Shari'ah. Еще три исламских индекса были запущены в августе 2006 года. Между тем MSCI (Morgan Stanley Capital Indices, USA) запустил свою серию исламских индексов в 2007 году, который впоследствии разработал индексы для покрытия более 50 развитых и развивающихся стран и более 50 регионов, таких как страны арабского рынка.

На рисунке 3.13 представлена диаграмма, отражающая период введения исламских фондовых индексов.



Источник: IFSB

Рисунок 3.13 – Последовательность введения глобальных исламских индексов

Некоторые индексы используются инвестиционным сообществом по всему миру как инструменты для сравнительного анализа активности акций, облигаций, взаимных фондов, согласованных с шариатом. По существу, они выступают инструментами в создании инвестиционного пространства, согласованного с шариатом, для инвесторов, особенно, в отношении рынков капитала. По сути, индексы открыли инвестиционные возможности на триллионы долларов с огромным выбором вариаций портфеля риск/доходность. Индексы особенно полезны для инвестиционных фондов и компаний по управлению капиталом в освоении

благополучия огромного мусульманского рынка, а также в заботе об интересах инвесторов, желающих вложить деньги в этические продукты.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Назовите принципы и особенности деятельности исламских банков.
2. Опишите систему корпоративного управления исламского банка.
3. Назовите виды исламских банковских продуктов.
4. Опишите модельный баланс исламского банка и докажите его устойчивость.
5. Охарактеризуйте модели исламского страхования.
6. Дайте определение понятию «исламский инвестиционный фонд».
7. Назовите виды исламских инвестиционных фондов.
8. Назовите основные исламские фондовые индексы и как они влияют на развитие рынков инвестиционного капитала.

### **Библиография к главе 3:**

1. Annual Report (various issues). Jordan Islamic Bank [Electronic resource]. – 2012. – Access mode: [www.albaraka.com](http://www.albaraka.com)
2. Grais W., Iqbal Z. Regulating islamic financial institutions: The nature of the regulated / W. Grais, Z. Iqbal // World Bank Policy Research Working. – 2004.
3. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: дис.... на соиск. учен. степ. д-ра эк. наук. спец. 08.00.14 / Р. И. Беккин. – М.: Учреждение Российской академии наук Институт Африки РАН, 2009. – 368 с.
4. Беккин Р. И. Исламское страхование (такафул): учеб. пособие / Р. И. Беккин – Казань: Казанский университет, 2012. – 140 с.
5. Беккин Р. И. Страхование в мусульманском праве: теории и практика / Р. И. Беккин. – М.: Анкил, 2001. – 152 с.
6. Исламское страхование: шариатский стандарт № 26: пер. с английского / Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ); под общ. ред. Р. И. Баишев и др. – М.: Исламская книга, 2010. – 36 с.
7. Настольная книга по исламским финансам (Перевод англоязычного оригинала «Handbook of Islamic banking. Кабир Хасан, Мервин Льюис»). – Астана: ТОО «Istisna'a Corporation», 2011. – 452 с
8. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 536 с.
9. Трунин П. В., Каменских М., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. В. Трунин, М. Каменских, М. Муфтяхетдинова; под ред. П. Трунина. – М.: ИЭПП, 2009. – С. 14.
10. [www.halal.islamtat.ru](http://www.halal.islamtat.ru)
11. [www.takaful.kz](http://www.takaful.kz)
12. Гильманов Э. Исламский банкинг: операционная деятельность банка / Гильманов Э – Казань: Российский центр исламской экономики и финансов, 2008. – 21 с.

## ЧАСТЬ 2. РЕГУЛЯТИВНАЯ СРЕДА СЕКТОРА

### Глава 4 Налогообложение

#### 4.1 Понятие и виды налогов, установленных шариатом

Налоги в соответствии с исламским правом – это различные формы платежей или иных податей, взимаемые с населения и сложившиеся в ходе арабских завоеваний в VII-VIII веках и формирования финансовой системы средневекового халифата.

К числу установленных этим правом налогов относятся:

- закят – этот налог должны ежегодно уплачивать все совершеннолетние дееспособные мусульмане в пользу неимущих единоверцев;
- ушр – налог или сбор в размере 1/10, десятинна, налог с продуктов земледелия, выплачиваемый мусульманами с земель, которые по праву завоевания, дарения халифом не подлежат обложению хараджем;
- хумс – отчисления с различных видов добычи в размере 1/5;
- джизья – подушная подать с иноверцев в мусульманских государствах, рассматривавшаяся правоведами как выкуп за сохранение жизни при завоевании;
- харадж – поземельный пропорциональный налог.

Некоторые исламские теоретики утверждают, что налоговая система, основанная вне определения закят, не является исламской. Аргумент опирается на неприкосновенность частной собственности, признанной шариатом, и утверждает, что любое обязательное изъятие правительством имущества, находящегося в частной собственности, является явно несправедливым. Поскольку налоги составляют основу современной фискальной политики, то термины современная налоговая политика и исламская фискальная политика могут показаться противоречивыми.

Социально-экономические цели политики модельного государства заключаются в следующем:

- правосудие или равноправие;
- обеспечение социально-экономических потребностей общества или социально-экономического благосостояния;
- повышение экономических ресурсов общества, или экономический рост;
- улучшение культурной среды.

Эти политические цели были отражены также в Коране и Сунне и реализованы в простых социально-экономических системах, сложившихся при жизни Пророка Мухаммеда ﷺ и во время средневекового халифата.

Закят – это один из столпов веры. Закят – это обязанность, выполняемая мусульманами в интересах всего общества. Согласно шариату, закят должны пла-

тить единоверцы, достигшие зрелого возраста, свободные и разумные, а также обладающие определенным имуществом, и только в том случае, если размер этого имущества достиг определенного минимума – нисаба. Нисаб равен 85 граммам золота (облагаемый закятом минимум).

Некоторые специалисты по исламскому праву считают, что с закятом ассоциируется налоговая система мусульманского государства. Вместе с тем многие из них задаются вопросом, в какой мере закят можно относить к налогам? Эти авторы с большой осторожностью относятся к данной проблеме, стараясь употреблять по отношению к *закяту* слова: сбор, платеж, выплата и т. д. и лишь в исключительных случаях – налог.

Турецкий исследователь Сабах ад-дин За'им выделяет 5 различий между *закятом* и налогом, среди них следующие:

- *закят* – это религиозная обязанность и акт поклонения, имеющие финансовое выражение, а налог – это экономическое и финансовое обязательство;
- *закят* взимается только с мусульман, а налог – со всех граждан;
- неуплата налога может быть прощена, а неуплата *закята* – нет;
- ставка, способ выплаты *закята*, в отличие от аналогичных понятий для налога, неизменны;
- плательщик *закята* не может претендовать на средства от него, а получение налогоплательщиком средств от уплаченного им налога возможно.

Однако, проблему не следует рассматривать лишь с точки зрения противопоставления *закята* и налога. Общепризнанными являются три основных признака налога, позволяющих отличить его от других платежей, взимаемых государством, – пошлин, сборов, штрафов: обязательность, индивидуальная безвозмездность и безвозвратность.

**Обязательность.** В халифате и некоторых современных мусульманских странах *закят* был установлен в качестве обязательного платежа, взимаемого государством с определенной категории граждан – единоверцев.

В наши дни некоторые правоведы сходятся в том, что с немусульман в мусульманских странах необходимо взимать так называемый налог на социальную солидарность, поступления от которого могли бы использоваться на те же цели, что и поступления от *закята* (например, покрытие долгов неимущих перед смертью или сразу после нее, помощь бедным и нуждающимся, выплата социальных пособий), но применительно к немусульманскому населению. Важной отличительной чертой *закята*, как было отмечено выше, является то, что государство не может освободить от его уплаты. Юридическая обязательность уплаты *закята* подкреплена моральной стороной: *закят* является одной из обязанностей каждого дееспособного мусульманина.

**Индивидуальная безвозмездность.** *Закят* взимается с имущества, принадлежащего конкретному человеку. Плательщик *закята* ничего не получает взамен.

**Безвозвратность.** *Закаят*, как и любой налог, является безвозвратным платежом. Лицо, выплачивающее *закаят*, не может претендовать на возврат всей уплаченной суммы или ее части.

Поэтому причисление *закаята* к налогам является в некоторой степени условной: ибо *закаят* в первую очередь – религиозная обязанность каждого верующего, а уже во вторую – один из государственных целевых налогов.

Что касается формы, в которой взимается очистительный налог (в виде денежных средств или в натуральном выражении), то решение этого вопроса находится всецело в компетенции государства, если оно объявило *закаят* обязательным платежом.

**Виды *закаята*.** Выплата *закаята* является обязательной по нижеперечисленным видам имущества:

а) со всех денежных единиц, с каждых 85 граммов золота, или эквивалентной этому количеству золота сумме денег;

б) с товаров, являющихся предметами торговли и получения доходов. По истечении года мусульманин должен оценить все имеющиеся у него товары, и если их общая стоимость достигла *нисаб* или превышает его, то он обязан выплатить деньгами 2,5 % от стоимости товаров (по оптовой цене, включая чистую прибыль). Для выплаты *закаята* с вышеперечисленного имущества необходимы следующие условия:

– истечение полного года (по лунному календарю 354 дня) с момента появления достаточной суммы *нисаба*;

– имущество в момент уплаты *закаята* должно быть равноценным *нисабу* или превышать его, даже если в течение года уменьшалось.

Только при этих условиях с общей суммы имущества выплачивается 2,5 % *закаята*;

в) *закаят аль-гушер* (со всего собранного урожая);

г) со скота: коров, овец, коз, верблюдов. Облагаемый минимум коров – 30 голов, с которых взимается один бык или корова. Облагаемый минимум овец – 40 голов, с которых взимается одна овца. Облагаемый минимум верблюдов – 5 голов, с которых взимается одна овца;

д) с недвижимости, приносящей прибыль. Если прибыль от недвижимости достигает *нисаб*, то с прибыли после вычета расходов на ведение дела выплачивается 2,5 %.

*Садака аль-Фитр* – это обязательное подаяние во время поста в месяц Рамадан. По мнению большинства ученых, *садака аль-Фитр* является обязательным для каждого, кто на праздничный день имеет пропитание и все жизненно необходимое для себя и своей семьи, и при этом у него остается возможность выплатить это *садака*. *Садака аль-Фитр* обязателен как для взрослых, так и для детей. Глава семьи выплачивает за себя и за всех, кто находится на его материальном

обеспечении. Отдавать его нужно только самым нуждающимся и малообеспеченным людям.

Садака аль-Фитр выделяется в виде предусмотренного шариатом определенного количества продуктов (3260 грамм для сыпучих продуктов), либо выплачивается его денежный эквивалент. Денежный эквивалент устанавливается духовным управлением в определенной сумме.

Передается в течение всего месяца Рамадан и завершается до заката в последний день месяца, накануне праздничной молитвы.

С немусульман в мусульманских странах взимается налог аль-джизья. Его обязаны платить все, за исключением женщин и детей. Причина установления налога джизья следующая. Немусульмане должны платить за то, что они пользуются защитой и покровительством мусульманского государства. Зато немусульмане не обязаны нести воинскую повинность, поскольку защита страны – это религиозный долг каждого мусульманина. Разрешая немусульманам не выплачивать закят, религиозный закон требует, чтобы они вносили свой вклад, равный по сумме исламскому налогу. Установлены размеры джизьи в зависимости от платежеспособности человека. Подразделяя немусульман на три группы: бедняков, средний класс и богатых, налог взимают по регрессивной ставке: с богатых не более 0,5 % их состояния, со среднего класса – 12 %, а с бедных – еще большая сумма.

От закята и джизьи значительно отличается харадж, так как считается нейтральным налогом. Он не зависит от вероисповедания, взимается и с мусульман, и с немусульман, в зависимости от статуса их земли. Освобождение от обложения хараджем имеет исконно арабская земля: с нее взимается ушр – десятина. Размер ушра варьируется от 5 до 10 % в зависимости от плодородности земли.

Харадж – это поземельный налог в средневековых государствах. Изначально харадж в халифате платили только иноверцы. Мусульмане платили ушр. Когда владельцы земель стали в основном мусульманами, обязанность платить харадж сохранилась за землями и он стал всеобщим поземельным налогом.

Следует различать две части хараджа: поземельный налог, основывающийся на налоге на имущество, и налог на доход. Величина дохода на имущество зависит от площади земельной собственности, системы ее орошения, числа деревьев и т. д. Подоходный налог – пропорциональный, размер его может достигать от 20 до 50 %, в зависимости от рыночных цен, величины урожая. Поскольку в Коране нет упоминания о харадже, то исламское государство имеет возможность самостоятельно устанавливать порядок и размеры его взимания. Как правило, перечисленные религиозные налоги были значительными, но не единственными источниками доходов государственной казны, обеспечивающей распространение мусульманского владычества.

В Саудовской Аравии закят был установлен как государственный налог в 1950 году с целью оказания помощи верующим в выполнении одной из главных

вероисповедальных обязанностей в исламе, а также установления эффективной системы распределения закята. Первоначально ставка налога составляла 2,5 %, но уже на следующий год её понизили до 1,25 %. Разницу (1,25 %) налогоплательщики имели возможность передать тем, кто, по их усмотрению, в этом больше нуждался. Таким образом, половина суммы, которую нужно было выплатить в качестве закята, превращалась в садаку – добровольную милостыню. Но уже в 1963 году пришлось вернуться к прежней ставке закята в 2,5 %. До 1956 года только подданные королевства платили закят. Позднее этот налог обязали уплачивать жителей Бахрейна, Кувейта и Катара, являвшихся в то время частями Королевства Саудовская Аравия.

В Йеменской Арабской Республике взимание закята не прекращалось со времен пророка Мухаммеда ﷺ до настоящего времени. В VIII веке этот платеж имел название садака (аналог – закят). В раннем исламе садака и закят были одинаковыми по значению налогами. Сегодня закят обязаны платить все мусульмане, если они получают доход или владеют активами в стране вне зависимости от гражданства. Объектом обложения закятом являются: продукты земледелия, скот, товары и деньги. В государственном бюджете установлены статьи расходов из средств, полученных от сбора закята. В Йемене государственным налогом считается также закят аль-Фитр – обязательный налог по окончании поста в месяц рамадан.

В Пакистане введение закята и ушра в качестве обязательных государственных налогов было связано с проведением политики исламизации, осуществляемой президентом Зия-уль-Хаком. В июне 1980 года ордонанс в части, касающейся вопросов закята, вступил в силу. Положения, касавшиеся ушра, были приостановлены до 15 марта 1983 года. Кроме закята в Пакистане был введен в качестве обязательного исламский налог – ушр.

В Судане закят был установлен как обязательный государственный налог в соответствии с законом 1984 года. Одновременно с закятом были установлены и другие налоги, в том числе специальный налог, взимаемый с местных немусульман, а также иностранных граждан, которые постоянно проживают в Судане. Несмотря на это, достаточно долгое время закон не исполнялся по причине внутренних разногласий в стране. Поскольку на юге Судана с 1983 года возобновилась гражданская война, полноценный сбор очистительного налога не осуществлялся несколько лет. Вопросами сбора и распределения закята в стране занимается Палата по закяту.

Большое практическое значение среди мусульманских налогов сохранил хумс. Называют четыре значения хумса:

- доля добычи (ганима), отчисляемая в распоряжение халифа или главы государства;
- налог с добытых продуктов моря (жемчуг, драгоценные камни, амбра);

- отчисления доли найденного клада;
- пошлина государству при продаже мусульманином земли немусульманину.

Для хумс-целей доходы от заработной платы, дивидендов и других видов экономической деятельности рассматриваются как бизнес-прибыли. Эта категория, по существу, является эквивалентом категории прочие активы закята в целом.

## 4.2 Практика налогообложения в странах-членах ОИС

Развитию исламских финансов немало способствовало налогообложение, действующее в странах Организации исламского сотрудничества (ОИС), в которую входят 57 стран Ближнего Востока, Африки, Азии, Европы и Южной Америки, а также изменение налогового законодательства западных стран.

Современные налоговые системы исламских стран содержат как типичные мусульманские налоги, так стандартные налоги на доходы, имущество и потребление (корпоративный подоходный налог, налог на добавленную стоимость и т. д.). Рассмотрим особенности и современные тенденции развития налогообложения исламских финансов.

**Малайзия.** Исламский финансовый сектор Малайзии рассматривается как один из наиболее прогрессивных и привлекательных в мире, учитывая многочисленные стимулы, запланирована дальнейшая либерализация в ближайшие годы. Участники рынка исламских финансов в Малайзии включают такие институты, как исламские банки, такафул-операторы, исламские объединенные трасты и компании по управлению фондами.

На сегодняшний день в Малайзии находится один из крупнейших исламских банковских и финансовых рынков с банковскими активами на сумму \$36,6 млрд. и такафул-активами на \$2 млрд. К началу 2014 года он достиг 25% от всей банковской системы.

Малайзийская система налогообложения содействует развитию исламских финансов, предоставляя налоговый нейтралитет для исламских сделок. Известно, что в соответствии с принципами шариата понятие interest (чисто денежная выгода) является запрещенным. Местное налоговое законодательство предусматривает, что все доходы/прибыли и расходы, понесенные, вместо interest, в операциях, проводимых в соответствии с принципами шариата, будут рассматриваться в качестве процентов для целей налогообложения. Таким образом, налогообложение, или уменьшение прибыли, будет рассматриваться в качестве interest в обычном финансировании. Все налоговые правила, касающиеся interest, такие как процентные удержания налога и налоговые льготы, будут в равной степени применяться на прибыли. Это гарантирует, что исламское финансирование предоставляется с тем же налоговым режимом, как и обычное финансирование.

**Закят.** В большинстве штатов Малайзии принято законодательство, рассматривающее закят в качестве одного из обязательных налогов. Вопросами закята занимаются местные исламские духовные советы. На сегодняшний день в Малайзии существует более 20 методов выплаты закята и объем собираемых средств растет ускоренными темпами.

Налогообложение исламских финансовых инструментов в Малайзии. Исламские финансовые продукты обычно требуют активы, которые будут соответствовать проводимым операциям. Например, при выпуске Сукук иджара будет иметь место продажа активов и последующая обратная аренда актива. В соответствии с налоговым нейтралитетом проведение исламских финансовых операций, таких как приобретение и реализация активов, или аренда в соответствии с принципами шариата, будет игнорироваться для целей налогообложения.

Правительство Малайзии имеет неофициальный механизм, согласно которому налоговый нейтралитет по исламским финансовым операциям может быть предоставлен в зависимости от конкретного случая. Такой механизм способствует появлению новых и инновационных исламских финансовых операций и может быть нейтральным с точки зрения налогообложения что облегчает продвижение продуктов, которые будут выпущены на рынке своевременно до любого изменения в законодательстве:

- Сукук. Порядок обложения сукука такой же, как и по стандартным облигациям;
- Иджара. Облагается аналогично стандартной сделке по лизингу;
- Такафул. Порядок налогообложения соответствует порядку обычного страхования;
- Мудароба в целях налогообложения рассматривается в качестве традиционного инструмента финансирования и принимает форму типичного кредита;
- Операции по мушарака будут рассматриваться по аналогии с формой его обычной сделки по финансированию;
- Мурабаха – аналогичные комментарии для исламских инструментов по принципу мудароба.

**Катар.** За последние десять лет наблюдается быстрый рост исламской финансовой индустрии Катара. В 2012 году 4 % доли в общем объеме активов исламских финансов в мире принадлежало Катару. В том же году общий объем активов исламских финансов в Катаре составлял \$52 млрд., а также 11 % доли выпусков сукук из всех стран -членов Организации исламского сотрудничества. Отмечаются тенденции роста также в исламском банковском секторе. С 2006 по 2012 год активы исламских банков увеличились примерно на 43 %, т. е. темп роста выше, чем темпы роста активов обычных банков за тот же период. В 2012 году активы банковских банков составили 23 % от общих активов банковской системы в Катаре.

Закон о налогах Катара не содержит конкретных норм по налогообложению исламских финансов. В результате обычный налоговый режим может применяться в отношении исламских финансов, соответственно доход облагается налогом, если он получен из источника в Катаре. Корпоративный подоходный налог применяется по стандартной ставке 10 %, при условии, если лицо, получившее доход, является резидентом в Катаре или имеет постоянное представительство в стране. Налог распространяется на платежи в пользу нерезидентов, не связанных с постоянным учреждением в Катаре: 5 % на роялти и технические сборы и 7 % – на проценты. Прибыль, относящаяся к странам Арабского залива, может быть освобождена от налогообложения.

**Кувейт.** Исламское финансирование промышленности в Кувейте восходит к 1977 году, когда Кувейтский Финансовый Дом (KFH) создал первый исламский банк в стране. С тех пор многие банки и финансовые учреждения последовали этому примеру, чтобы сохранить долю на рынке исламского финансирования. В 1990-х несколько инвестиционных и финансовых компаний, работающих в соответствии с принципами шариата, были созданы в Кувейте, а в 2003 году Центральным банком Кувейта принят закон об исламском банкинге.

Налоговое законодательство страны не содержит каких-либо специальных положений или стимулов для исламских финансов, и прибыль любой такой компании будет рассматриваться как нормальная прибыль бизнеса. В соответствии с налоговым законодательством Кувейта любое корпоративное объединение на проведение торговли или бизнеса в Кувейте должно представить налоговую декларацию и оплатить налог на прибыль, полученную от таких операций. Исключением из этого правила являются компании, зарегистрированные в странах Совета сотрудничества стран Залива (GCC) и полностью принадлежащие гражданам этих стран. Налоговое законодательство Кувейта предусматривает ставку налога на прибыль 15 %.

Термин на проведение торговли или бизнеса в Кувейте был определен в его налоговом законодательстве, чтобы охватывать следующее: 1) кредитная деятельность в Кувейте; 2) оказание услуг в Кувейте; 3) любой рабочий офис, филиал, организация, бюро, административный центр обрабатывающей промышленности, промышленных и коммерческих предприятий в Кувейте; 4) покупки и продажи в Кувейте имущества, товаров или прав на них, а также содержать постоянный офис в Кувейте, для заключения договоров купли-продажи, а также сдача в аренду любого имущества в Кувейте.

### **4.3 Практика налогообложения альтернативных (исламских) финансов в странах Запада**

Наибольшее распространение исламские финансы в Европе и США получили в последние 10 лет. «Пионером в развитии исламских финансов в Европе выступила Великобритания, где первые услуги в соответствии с шариатом стали ока-

зываются с 1982 года Al Baraka Bank, а первый исламский банк в Великобритании (Islamic Bank of Britain) был открыт в 2004 году. На сегодня в Лондоне уже функционируют шесть банков, оказывающих услуги по нормам шариата. Ряд ведущих западных банков — HSBC, Lloyds TSB, Societe Generale, — достаточно давно имеют в своей структуре подразделения (окна), оказывающие исламские банковские услуги. В 2006 году в Швейцарии открылся Faisal Private Bank — первый исламский частный банк. Американский Citibank также длительное время сотрудничает с исламскими банковскими структурами.

Исламские банки в рамках глобализации становятся всё более признанными и конкурентоспособными. По мнению экспертов, за последнее десятилетие они очень быстро расширились, имея приблизительно \$1,46 трлн. в активах и значительный темп роста в 18-20 % в год, по данным отчета CityUK (октябрь 2013 г.). Понимая специфику и значение исламских методов финансирования, обычные финансовые институты всё более активно начинают сотрудничать с ними либо в области корпоративного финансирования, либо посредством исламских отделов (т.е. исламских окон).

Развитие исламского банкинга предполагает совершенствование законодательной базы, охватывающей соответствующую правовую, судебную, институциональную и налоговую структуры. Необходимо отметить, что во многих странах, в которых законодательно признано осуществление исламской банковской деятельности, не проработаны детали функционирования исламских банков. Так, исламские контракты, рассматриваемые как контракты на покупку и перепродажу активов, облагаются двойным налогообложением. При этом в Великобритании и Сингапуре двойное налогообложение ряда транзакций исламского финансирования было отменено с целью обеспечения налогового нейтралитета. Рассмотрим подробнее опыт внедрения и налогообложения в странах Запада.

**Великобритания** предоставляет исламские финансовые услуги на протяжении 30 лет, но в последние годы этот сектор стал приобретать всё больший престиж и известность. Великобритания занимает девятую строчку среди стран мира, предоставляющих исламские финансовые услуги, согласно данным отчета CityUK за октябрь 2013 года. То есть это ведущая страна Запада в плане исламских финансов с соответствующими активами порядка \$19 млрд.

Текущая позиция Лондона в качестве глобального финансового центра способствовала быстрому его росту как ключевого центра исламского финансирования. Великобритания, начиная с 2005 года, последовательно вводит специальные правила налогообложения выплат по исламским финансовым продуктам. Смысл этих изменений сводится к приравниванию таких выплат к процентам (там, где это возможно). Интересно, что правительство Великобритании внесло изменения только в налоговое законодательство. Исламские финансы обозначены как альтернативные и всего адаптировано 5 соответствующих инструментов. От выбора

между квалификацией выплат как обычных бизнес-расходов (доходов) или как процентов зависит налогообложение. Если выплаты признать обычным бизнес-доходом, то, согласно седьмой статье Модельной конвенции ОЭСР, они могут облагаться у источника лишь при наличии у получателя в стране-источнике постоянного представительства.

Ключевой вопрос относится к налоговой трактовке исламских депозитных счетов, что в теории является долей прибыли вкладчика. Депозитный счет, предоставляемый Исламским банком Британии, основан на принципе мудараба, в результате чего банк разделит прибыль, полученную с заказчиков. Как правило, любые выплаты процентов, выплачиваемых банками своим вкладчикам, подлежат вычету из валового дохода до налогообложения. Однако, в соответствии с нормами о борьбе с уклонением в Великобритании любой интерес по депозитам, который связан с прибылью, полученной банком, не разрешается вычитать из валового дохода и считается также распределением прибыли после уплаты налогов. Другими словами, эти выплаты считались также дивидендами. Например, если банк выплатил £ 100 на нормальный депозитный счет, эта сумма была вычтена из его валового дохода (£ 300). Поэтому налог оплачивается от чистой суммы £ 200.

Но, с другой стороны, £ 100 платеж был связан с прибылью, полученной банком, при этом налог будет вычитаться с валового дохода £ 300, а £ 100 считаться распределением после уплаты налогов. Это, конечно, приводит к гораздо более высоким налоговым отчислениям.

Прибыль по исламскому депозитному счету первоначально считалась связанной с прибылью, полученной Исламским банком Британии, и, следовательно, не была разрешена к вычету в составе расходов от валового дохода. Такая высокая нагрузка по налогу определила банк экономически невыгодным. Чтобы решить эту проблему, правительство Великобритании создало специальную налоговую целевую группу по пересмотру налогообложения исламских продуктов для создания равных условий с традиционным рынком.

В правительственном докладе «Оценка регулирующего воздействия для продуктов шариата» 2005 года было отмечено, что основной целью политики налогообложения таких продуктов является обеспечение того, что эти продукты ...облагаются налогом таким образом, как и аналогичные банковские продукты. Данное предложение предусмотрено с целью предоставления возможности банкам оказывать услуги по исламским финансам без коммерческого ущерба и воспользоваться клиентам банков данными услугами, не сталкиваясь с неопределенностью или недостатком по налоговому режиму.

Решения, которые приняты целевой группой, включены в Закон о финансах 2005 года, в нем и определены исламские финансы в качестве альтернативных финансовых механизмов. Прибыль по депозитам названа как прибыль по участию. Исламские продукты специально не упоминаются в Законе о финансах,

только в пояснительных записках. Это сделано для снижения риска возникновения схем уклонения от налогообложения. В пояснениях было четко указано, что соответствующие законодательные положения относятся к договоренности, которая включает прибыль и убытки от продажи активов или доли прибыли соглашений, которые являются экономическим эквивалентом обычным банковским продуктам, но не процентами или спекулятивной прибылью. Мера гарантирует, что такие продукты облагаются налогом так же, как и процентные финансы. Это гарантировало, что исламские депозиты облагаются налогом на той же основе, что и обычные депозиты. В нашем примере исламские банки заплатили налог с £ 200, а не от общей суммы.

Также Закон о финансах 2005 года определил исламские финансы, основанные на принципе мурабаха, и назвал эквивалентную сумму прибыли, взимаемой с клиентов, в качестве альтернативной суммы дохода. С 2005 года правительство Великобритании продолжает проводить изменения и дополнения в налоговом законодательстве в области исламских продуктов. Положения по исламскому виду ипотеки, исламским облигациям (сукук) были включены в налоговое законодательство.

*Иджара.* Правила налогообложения не содержат прямо какие-либо конкретные нормы, касающиеся продажи и механизмов обратной аренды. Общие принципы налогообложения применяются для определения суммы налога, подлежащего уплате в соответствии с договором о возвратном лизинге. Для того чтобы получить освобождение от гербового сбора земельного налога (предполагаются сделки с недвижимостью), одна из сторон сделки должна быть финансовым учреждением. При этом арендатор освобождается от налогов, а для арендодателя поступления по аренде являются налогооблагаемой базой.

*Налог на добавленную стоимость.* Вопросы по НДС решать было сложнее, так как НДС является европейским налогом, соответствует требованиям законодательства Европейского союза и требует каких-либо серьезных изменений на европейском уровне. Несмотря на это, правительство Великобритании выпустило руководство по применению НДС в сфере исламских продуктов. Этими принципами также было установлено, что исламские продукты подлежат налогообложению так же, как обычные продукты. Важно отметить, что правительство Великобритании продолжает уделять внимание исламским финансам.

**Ирландия** рассматривает налоговый режим исламского финансового продукта так же, как их обычные экономические эквиваленты. В Ирландии введено законодательство для облегчения исламских финансовых механизмов, таких как кредитные операции, депозитные операции и инвестиционные операции. Так, налоговое законодательство уточняет, что эмитент сукук может вычесть проценты по купону. В законодательстве также предлагается освободить некоторые исламские финансовые операции от НДС.

**Франция.** В 2009 году французское правительство выражает стремление развивать Париж в качестве платформы исламских финансов в Европе. В специальные рабочие комитеты включены представители французского Министерства финансов и французского органа регулирования, были созданы и разработаны пути возможной адаптации исламских финансов во Франции. Целью французского законодательства было создание нормативно-правовой базы с целью развития деятельности исламских структур и бизнеса.

Что касается налоговых аспектов, конкретные правила, касающиеся налоговых последствий различных исламских структур, были опубликованы в феврале 2009 года и пересмотрены в 2010 году. Эти правила охватывают следующие инструменты: сукук, иджара, истисна и мудараба с целью устранения налоговых расхождений в результате прямого применения французских налоговых правил.

*Сукук.* В соответствии с налоговыми правилами сукук рассматривается в качестве сложного финансового инструмента. Согласно французским стандартным налоговым правилам может рассматриваться в качестве дивидендов или прироста. Условия положения налогового регулирования позволяют рассматривать сукук в качестве чистых долговых инструментов, в результате прибыль с учетом ожидаемого изменения индекса облагается налогом по методу начисления у владельца. Эмитент вправе вычесть расходы по методу начисления.

*Иджара.* Налогообложение зависит от отнесения договора к лизинговой сделке (кредит – залог), или же она представляет собой договор аренды с правом выкупа. Если договор отнесен к сделке кредит – залог, то в этом случае арендодатель квалифицируется как финансовое учреждение. Если же сделка рассматривается в качестве лизинговой сделки, то это связано с конкретными амортизационными отчислениями для арендодателя и арендатора.

По исламским инструментам, таким как мудараба, такафул, мушарака, во французском законодательстве специфические нормы не предусмотрены.

**Германия.** Индустрия исламских финансов, по сравнению с другими европейскими странами, такими как Великобритания и Франция, в Германии не развита. Кроме одного выпуска сукук, который был выдан федеральным органом, и нескольких больших инвестиций в недвижимость, исламские финансы не были замечены в Германии до настоящего времени. Несмотря на более чем четырехмиллионное мусульманское население, Германия не сформировала спрос на продукты исламского финансирования. Тем не менее некоторые традиционные немецкие банки разработали экономичные, совместимые с шариатом финансовые решения, в частности, инвестиции в недвижимость.

В Германии отсутствует специфическое налоговое законодательство, направленное на регулирование налогообложения исламских финансов. При этом инвестиции, совместимые с шариатом, подвергаются некоторым налоговым рискам. Рассмотрим налогообложение основных исламских финансов в Германии.

*Сукук.* В основном, сукук следует рассматривать как долговые инструменты, как паевые сертификаты. Следовательно, инвесторам следует согласиться на фиксированный доход, а эмитент имеет право на вычет по процентным расходам в рамках правил трансфертного ценообразования. Платеж по марже инвестор-нерезиденту повлечет налогообложение у источника выплаты в том случае, если сукук будет рассматриваться в качестве прибыли участвующих, а не фиксированной процентной ссудой.

*Иджара.* В контексте инвестиций в недвижимость договор иджара повлечет уплату налога на передачу недвижимости, по крайней мере, дважды (то есть при приобретении активов у арендодателя и при передаче права собственности лизингополучателю). Поэтому договор иджара, как правило, не используется в финансировании недвижимости в Германии.

*Мудароба и мушарака.* Обыкновенные мудараба и мушарака рассматриваются в качестве обычных партнерств или совместных предприятий. Таким образом, все партнеры считаются имеющими постоянное учреждение в Германии, в случае если совместное предприятие имеет представительство на территории Германии. Кроме того, прибыль акций партнеров не может считаться в качестве вычета.

#### **4.4 Вопросы налогообложения этических (исламских) финансов в Республике Казахстан и в СНГ**

Исламское финансирование в странах СНГ, в том числе, в Казахстане, в настоящее время развивается неоднозначно. Если в России исламское финансирование распространяется больше в регионах: в Татарстане, в Башкортостане, Дагестане, где преимущественно проживают этнические мусульмане, то в таких странах, как Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан и Казахстан, инициатива и поддержка инструментов исламских финансов происходит на государственном уровне. Так, в Азербайджане и Таджикистане пересматриваются, а в Казахстане пересмотрены основные законы по регулированию банковской деятельности, все еще адаптируется налоговое законодательство в целях стимулирования развития исламского финансирования. Рассмотрим более детально ситуацию в Казахстане, России и Таджикистане.

**Казахстан.** Являясь светским государством с преобладающим мусульманским населением, Казахстан в 1995 году вошел в ОИК. Будучи одной из наиболее развитых стран на территории СНГ, Казахстан позиционирует себя как региональный финансовый центр.

Казахстан заявил о трех видах «исламских ценных бумаг»: 1) акции и паи исламских инвестиционных фондов; 2) исламские арендные сертификаты (сукук-иджара); 3) исламские сертификаты участия (сукук-мудароба). Однако, в настоящее время в Казахстане они отсутствуют.

Виды исламских инвестиционных фондов: акционерный инвестиционный фонд и закрытый паевой инвестиционный фонд. Инвестирование активов фонда осуществляется с соблюдением принципов исламского финансирования. Эмитентами паев исламских инвестиционных фондов являются управляющие инвестиционным портфелем.

Анализируя основные нововведения и дополнения в налоговое законодательство, касающиеся налогообложения исламских финансовых инструментов, необходимо отметить, что данные изменения включали освобождение исламских банков от налогообложения некоторых операций от корпоративного подоходного налога и налога на добавленную стоимость. При этом принцип нейтральности налогообложения не был соблюден, т. е. необходимость приведения налогового законодательства к нейтралитету между налогообложением обычных банков и налогообложением исламских финансовых инструментов не была реализована. Учитывая, что исламский банк в Казахстане приравнивается к банкам второго уровня, тем не менее, операции исламского банка не включены в состав льготных норм налогового законодательства, в отличие от операций обычных банков второго уровня (БВУ), функционирующих на территории Республики Казахстан.

В настоящее время в Налоговом кодексе Республики Казахстан не предусмотрен какой-либо специальный налоговый режим в отношении исламских финансовых инструментов. Другими словами, доходы от исламских финансов облагаются налогами в общеустановленном порядке, с некоторыми оговорками и поправками. Важно отметить, что в налоговом законодательстве Казахстана не используется какая-либо классификация исламских финансовых инструментов, что создает некоторые затруднения в определении налоговых процедур. В связи с этим, необходимо обратить особое внимание на вышеуказанный опыт Великобритании.

Рассмотрим изменения и дополнения в части корпоративного подоходного налога, установленные в налоговом кодексе.

*Корпоративный подоходный налог.* В налогооблагаемый доход налогоплательщика включаются вознаграждение по депозиту, долговой ценной бумаге, векселю, исламскому арендному сертификату; доход по инвестиционному депозиту, размещенному в исламском банке. При этом не облагаются налогом:

- доходы, полученные исламским банком в процессе управления деньгами, полученными в виде инвестиционных депозитов, направленные на счета депозиторов данных инвестиционных депозитов и находящиеся на них. Такие доходы не включают вознаграждения исламского банка;
- доход по инвестиционному депозиту, размещенному в исламском банке.

Таким образом, для исламских банков не устанавливаются какие-либо дополнительные требования по налоговым процедурам, но в то же время доходы по депозитам, размещенным в исламском банке, а также доходы исламского банка

от управления инвестиционными депозитами, не включающими вознаграждение банка, освобождены от корпоративного подоходного налога.

*Налог на добавленную стоимость.* Налоговый кодекс Республики Казахстан предусматривает освобождение от налога на добавленную стоимость большинства финансовых операций, осуществляемых обычными банками. С появлением исламских банков в Казахстане возникла необходимость регулирования налогообложения НДС специфичных операций исламских банков.

Так, статья 250 Налогового кодекса РК «Финансовые операции, освобождаемые от налога на добавленную стоимость» дополнена следующим. Банковские операции исламского банка, осуществляемые на основании лицензии, освобождены от НДС:

- прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;
- банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения. Необходимо прокомментировать, что данный вид займа является единственно разрешенным для исламских банков и представляет собой, как рассмотрено ранее, кард аль хасан, имеющий благотворительный и редкий характер для любого исламского коммерческого банка.

Также передача имущества исламскими банками освобождается от налога на добавленную стоимость в части дохода, подлежащего получению исламским банком в рамках финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита в соответствии с банковским законодательством Республики Казахстан. К сожалению, любые транзакции самого банка, имеющие торговый механизм (покупку-продажу запасов, основных средств и т.д), т.е. все базовые инструменты, указанные ранее, подлежат налогообложению НДС.

При этом к доходу, подлежащему получению исламским банком, относится сумма наценки на товар, реализуемый покупателю, которая определяется условиями договора исламского банка о коммерческом кредите, заключенного в соответствии с банковским законодательством Республики Казахстан.

Остальные операции исламского банка, не включенные в положение статьи 250 Налогового кодекса, подлежат налогообложению НДС, если являются объектом налогообложения данного налога.

В связи с этим, стоит заметить, что в случае адаптации в Казахстане западной практики налогового нейтралитета, основная сумма обычного денежного кредита должна приравниваться к стоимости товара (актива), приобретаемого исламским банком, процентная ставка приравниваться к товарной наценке. Так,

в текущем законодательстве Республики Казахстан по исламскому финансированию наценка освобождается от НДС, но к сожалению, основная сумма кредита подлежит налогообложению, что делает финансовые продукты исламского банка невыгодными как для клиентов, так и для самого банка.

Таким образом, в налоговом законодательстве Республики Казахстан, в настоящее время, в силу непонимания сути исламских финансовых инструментов отсутствует какой-либо единый механизм налогообложения операций по исламским финансовым инструментам, кроме инвестиционных депозитов, что ныне является главным барьером в развитии исламских финансов в Казахстане.

Пути развития налогового законодательства Республики Казахстан:

- введение отдельной главы по налогообложению исламских финансовых инструментов в Налоговом кодексе Республики Казахстан;
- большой объем работы по описанию единых правил налогообложения для каждого финансового инструмента;
- интеграция исламских финансовых инструментов в рамках существующих понятий налогового законодательства;
- введение налогового нейтралитета. Приравнивание доходов и расходов по исламским финансовым инструментам к аналогичным понятиям, существующим в налоговом законодательстве (например, обычное кредитование – основная сумма кредита + процентная ставка; исламское финансирование – стоимость товара/услуги + наценка);
- распространение льгот, уже существующих для традиционных финансовых инструментов, и на исламские финансовые инструменты.

**Россия.** В России инициатором внедрения исламских методов финансирования в экономику выступают не центральная власть, а регионы с большой долей мусульманского населения. В частности, в Татарстане в апреле 2010 года совместно с Исламским банком развития был образован один из первых исламских финансовых институтов в России – Татарстанская международная инвестиционная компания, зарегистрированная как небанковский институт.

Наиболее распространенными видами исламских финансовых операций, осуществляемых сегодня в России исламскими финансовыми компаниями, являются привлечение средств населения на беспроцентных условиях, инвестиционные вклады и торговое финансирование. Однако, постепенно запускаются проекты, связанные с финансированием бизнеса путем использования механизма прямого инвестирования и партнерства.

Основные сложности в реализации данных проектов: невысокий потребительский спрос, непонимание особенностей исламских финансовых продуктов; налогообложение (удорожание некоторых продуктов с применением исламских принципов финансирования); нехватка специалистов со знаниями исламских фи-

нансов; отсутствие специального органа Шариатский совет; не все исламские контракты возможно реализовать в России в силу того, что отдельные условия контрактов вступают в противоречие с российским финансовым законодательством.

Несмотря на сложности, всё же достигнуты определенные положительные результаты. Финансовый дом Амаль, предлагающий такие виды исламских финансовых инструментов, как иджара, мудараба, мурабаха, мушарака, уже сформировал широкий круг клиентов, создал и внутренний экспертный шариатский совет, растущий инвестиционный портфель.

Совокупность исламских финансовых услуг, предлагаемых в России, можно разбить на следующие группы: банковские платежные карты, потребительское кредитование (мурабаха), инвестиции на основе партнерства (мушарака), паевые инвестиционные фонды (мудараба), услуги в области финансового консалтинга.

Исламские банковские карты – удобный продукт для начала развития линейки исламских финансовых продуктов, он не требует больших затрат по разработке, контролю и продвижению. Первым российским банком, который предложил подобный продукт на рынке, стало ОАО Банк Экспресс (Республика Дагестан). В 2010 году с подобной инициативой вышел банк Башкортостана ОАО АФ-Банк.

В 2010 году группой единомышленников была создана компания Юмарт-Финанс в форме товарищества на вере. Организационно-правовая форма позволяет компании принимать товарищей на вере на условиях, аналогичных мудараба (инвестиционные вклады), и осуществлять целый спектр операций на базе договоров иджара, мурабаха и мушарака.

Таким образом, многие подобные операции, а также типовые исламские финансовые институты могут развиваться в России без законодательных изменений, но при определенных оговорках:

- некоторые операции исламского финансирования могли бы быть более конкурентоспособны в России в случае предоставления равных экономических и налоговых возможностей. Например, многие проекты по выпуску сукук на основе российских активов до сих пор не были успешно завершены из-за отсутствия правового регулирования подобного вида операций в России;

- наличие законодательного регулирования исламских финансовых продуктов позволит поднять данный рынок на новый уровень;

- без законодательного регулирования не будут должным образом защищены права потребителей исламских финансовых продуктов, т. к. возрастет вероятность злоупотребления доверием населения к такого рода услугам.

Несмотря на наличие ряда инициатив по внедрению исламских финансовых инструментов в регионах, до настоящего времени в налоговом законодательстве Российской Федерации не предусмотрены какие-либо особенности налогообложения данных финансовых инструментов.

**Таджикистан.** Сектор исламского финансирования набирает всё больший интерес и в этой стране. Причиной такой популярности является то, что значительное число инвесторов из стран ОИС признали, что существует возможность ведения бизнеса в соответствии с морально-этическими нормами, и готовы поддерживать финансовые учреждения, которые владеют собственными средствами, предложениями и ресурсами в полном соответствии с указанными нормами.

В мае 2013 года было проведено 38-е Годовое собрание Управляющих ИБР в г. Душанбе. Многие инвесторы проявили серьезный интерес к таджикским проектам. Создана исламская лизинговая компания при участии ИКРЧС (группа ИБР).

Учреждения в стране изучают возможности создания исламских окон в банках. Национальный банк Таджикистана добился значительного прогресса на пути введения исламского финансирования путем возможности по внесению поправок в содержание некоторых законов, подготовки пруденциальных норм, а также развития квалифицированных кадров. Однако, многое еще предстоит сделать, особенно, в операционной сфере, в том числе финансовой грамотности, после того как примут законы и когда исламские банки приступят к своей деятельности. За последние несколько лет Таджикистан получил ряд грантов технической помощи, в частности, от Исламского банка развития и суверенных фондов Ближнего Востока. Исследование, проведенное ИБР, ясно показывает, что спрос рынка на продукты исламского банкинга выглядит очень перспективным в ближайшем будущем.

В настоящее время вопросы применения исламских финансовых инструментов и их налогообложения в Таджикистане только находятся на уровне рассмотрения и изучения международного опыта. Ожидается, что уже в 2014 году при содействии консультантов Исламского Банка Развития будет принята первая законодательная база.

В Азербайджане, несмотря на то что в данной стране еще с начала 90-х гг. XX века активизировали свою деятельность зарубежные компании из стран ОИС, а также наблюдались предпосылки для развития исламского банкинга, тем не менее до настоящего времени исламский банкинг представлен лишь отдельными филиалами, а многие виды операций по исламским принципам финансирования осуществляются в форме традиционных операций исламских банков в той степени, в которой позволяет законодательство Азербайджана.

Поэтому по всем официальным документам Каусар банк (Kauthar bank) – единственный на текущий момент исламский банк в стране – является типичным традиционным банком. Каусар банк начал процесс очистки прежнего кредитного и депозитных портфелей от рибы (riba), а также прекратил участие во всех сделках, включающих в себя элемент ростовщичества. Каусар банк признан мировым исламским банковским сообществом в качестве исламского банка. В настоящее

время Каусар банк предлагает клиентам всего четыре исламских банковских продукта:

- 1) открытие и ведение инвестиционного счета на основе механизма мудараба (mudharabah);
- 2) финансирование бизнеса в соответствии с механизмом мушарака (musharakah);
- 3) финансирование физических и юридических лиц путем купли-продажи векселей, являющихся аналогами исламских ценных бумаг сукук (sukuk);
- 4) финансирование покупки автомобилей, бытовой техники и т. п. с использованием механизма иджара ва иктина (ijara wa iqtina').

Другой организацией, осуществляющей деятельность в сфере исламских финансов, является Каспийская международная инвестиционная компания (СПС), начавшая свою деятельность 13 июня 2008 г. Учреждение СПС явилось следствием подписанного в 2006 г. на международной инвестиционной конференции, организованной ИБР в Баку, соглашения о создании инвестиционной компании, работающей на основе исламских принципов.

Основной задачей новой компании является привлечение зарубежных инвестиций в Азербайджан и выход на международный рынок. Среди приоритетных направлений деятельности компании: сельское хозяйство, фармацевтика, производство строительных материалов, сектор услуг. Все инвестиции СПС могут осуществляться лишь в дозволенные с точки зрения шариата виды деятельности, в том числе, путем приобретения доли в других компаниях и вхождения в акционеры.

В настоящее время в Азербайджане представляют инструменты исламского финансирования 7 банков, а также 5 из них используют линии МСБ финансирования на \$20 млн. от группы Исламского Банка Развития: TuranBank; Международный банк Азербайджана (ИВА); Rabitabank; Юнибанк; Bankstandard; Kauthar Bank; AmrahBank.

Создана лизинговая компания Ансар Лизинг также с участием Исламского Банка Развития.

Развитие исламского страхования существенно сдерживает отсутствие эффективных инструментов, позволяющих размещать страховые резервы, не нарушая при этом требований шариата. Так что говорить об исламском страховании в республике пока преждевременно. Не в пользу исламского страхования говорит и низкий уровень страховой культуры среди населения, в том числе, недоверие к долгосрочным видам инвестирования типа страхования жизни.

Налоговое законодательство Азербайджана не регулирует отдельные положения по налогообложению и не предоставляет льготного режима для исламских финансовых инструментов и исламских банков.

В завершение, нужно заметить, что для дальнейшего развития большинства исламских финансовых продуктов в Азербайджане необходимо внесение существенных поправок к местным законам по концептуальным вопросам осуществления и другие технические изменения законодательства в области налогообложения, бухгалтерского учета.

#### **4.5 Международные аспекты налогообложения этических финансовых инструментов**

Международное налогообложение – это определение налога на физическое лицо или субъекта предпринимательской деятельности в налоговом законодательстве различных стран или международные аспекты налогов отдельной страны. Некоторые из основных вопросов, наиболее часто встречающихся практикам, – это трансфертное ценообразование, налоги на прирост капитала, налогообложение постоянного представительства, налоги, удерживаемые у источника выплаты. Ниже приведен подробный перечень таких вопросов и их влияние на исламские финансовые инструменты:

а) трансфертное ценообразование. К нему относится анализ документов и корректировка расходов между связанными сторонами за товары, услуги или использование имущества (включая нематериальные активы). Трансфертные цены среди подразделений предприятия могут быть использованы для отражения распределения ресурсов между такими подразделениями или для других целей. Руководство по трансфертному ценообразованию ОЭСР гласит: Трансфертные цены важны как для налогоплательщиков и налоговых органов, поскольку они определяют в значительной части доходы и расходы, и, следовательно, налогооблагаемую прибыль из связанных предприятий в различных налоговых юрисдикциях .

Исламские финансовые операции часто включают многократные передачи актива через куплю-продажу (часто недвижимость), тогда как эквивалентные обычные сделки не требуют передачи активов. Соответственно, исламские финансовые операции могут быть подвергнуты налогообложению дважды и более, особенно, если в стране действуют налоги на передачу актива (НДС);

б) налоги на прирост капитала. Если актив продается владельцем в целях привлечения финансирования и впоследствии актив повторно приобретен, то такие действия могут быть расценены как прирост капитала, что является объектом налогообложения. Соответственно, налоги на прирост капитала могут быть выплачены в результате исламских финансовых операций, если даже нет изменений в долях участия в капитале;

в) постоянные представительства. Постоянным представительством, в соответствии с международными договорами, является постоянное место деятельности, через которое предпринимательская деятельность предприятия полностью

или частично осуществляется. Нерезидент, который является партнером в предприятии, может претендовать на налоговые льготы в соответствии с налоговым правом страны-резидента. Общепринято для большинства стран, что если предприятие не имеет постоянного представительства в стране партнера и осуществляет предпринимательскую деятельность в иностранном государстве, не образуя постоянное представительство, то за данным предприятием не закрепляется обязанность по самостоятельной уплате налогов. Однако, исламские финансовые сделки, такие как мурабаха, могут включать в иностранный банк (либо непосредственно, либо через агентов) по покупке и продаже активов, расположенных в иностранном государстве. Вполне возможно, что такая деятельность может привести к образованию постоянного представительства в иностранном государстве. Существенное значение имеют соглашения об избежании двойного налогообложения.

Такие же проблемы могут быть, если деньги предоставлены банку с использованием мудароба или вакала. Роль банка, действующего в качестве агента или партнера для клиента, может иметь серьезные последствия в международных сделках. Банк выступает в качестве агента или партнера для клиента в предоставлении средств для основной коммерческой деятельности, этого может быть достаточно для образования у клиента постоянного представительства в данной стране, так как банк в качестве агента принимает деловые решения от имени заказчика.

Следствием этого может быть то, что клиент облагается налогом на прибыль, в то время как проценты по обычным банковским вкладам иностранному лицу могут не облагаться в иностранном государстве. Соответственно, замена обычного депозита контрактом вакала или договором мудароба влечет за собой риск создания налогооблагаемого присутствия в стране, где находится банк, осуществляющий операции по исламским финансовым инструментам;

г) налог у источника выплаты. Многие страны удерживают налоги у источника выплаты с выплат, произведенных иностранным лицом. Это является общепринятым для налога на проценты, выплачиваемые иностранным потребителям, уменьшая ставку налога (часто до нуля), в случаях если странами-партнерами заключены договоры об избежании двойного налогообложения.

Трансграничные платежи по исламским финансовым сделкам юридически отличаются от обычных операций. Например, ни по одной исламской финансовой сделке невозможно выплатить проценты. Соответственно, возникает вопрос о том, как должно производиться удержание налогов по исламским финансовым сделкам и по каким ставкам. Например, ипотечный кредит – обычная финансовая сделка с выплатой процентов, тогда как в исламских финансах применяется мурабаха или иджара с выплатой арендных платежей;

д) налог на добавленную стоимость (НДС). Правила НДС, применяемые в рамках Европейского союза, предусматривают, что финансовые операции, как правило, освобождены от НДС. Следовательно, банки не взимают НДС при начислении процентов клиентам.

Исламские финансы осуществляются путем проведения операций с реальными активами. Во многих случаях поставки этих активов будут облагаться НДС. Если НДС начисляется на покупку или дальнейшую продажу активов, то это может привести к дополнительным расходам.

В заключение, необходимо отметить, что почти все существующие соглашения об избежании двойного налогообложения были заключены на условиях, когда практически все финансовые операции проводятся на обычных условиях. Соответственно, регулирование вопроса возникновения налогооблагаемого объекта при осуществлении международных операций с использованием исламских финансовых инструментов и исключения двойного налогообложения является приоритетным для страны, намеренной системно развивать исламские финансы, т.е. во избежание двойного налогообложения доходов при осуществлении международных исламских финансовых операций в странах-партнерах, необходимо вносить дополнения в заключенные соглашения между странами в части доходов от сделок, связанных с исламским финансированием.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Какие налоги относятся к числу установленных исламским правом?
2. В чем заключаются социально-экономические цели политики исламского государства?
3. С чего и как выплачивается закят?
4. Каково налогообложение иджара в Малайзии?
5. Какова стандартная ставка корпоративного подоходного налога в Катаре?
6. Какие проблемы в налогообложении исламских финансовых инструментов возникают в европейских странах?
7. На какой стадии находится налогообложение исламских финансовых инструментов в странах СНГ?
8. Каковы пути развития налогового законодательства Республики Казахстан в сфере исламских финансовых инструментов?
9. Какие вопросы включает международное налогообложение?

### **Библиография к Главе 4:**

1. Зобова И. Ю. Налоги и налогообложение в странах с исламской экономикой: Учебное пособие // Казань: ТГТУ, 2008.
2. Беккин Р. И. Исламская экономика. Кр.курс / Р.И. Беккин. – М.: АСТ: Восток-Запад, 2008.

3. Аляутдинов Ш. Пост и закят, Кулиев Э. Закят и его место в исламе [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [www.waytoquran.net](http://www.waytoquran.net)
4. Sabahaddin Zaim. Recent Interpretations of the Economic Aspects of Zakah / Sabahaddin Zaim. // Management of Zakah in Modern Muslim Society. – Jeddah, 2000.
5. Mahmoud A. Gulaid Public Sector Resource Mobilization in Islam / Mahmoud A. Gulaid. // Islamic Economic Studies. – 1416 (1995). – № 3. – Muharram (June)
6. Yusuf Al Qardawi Fiqh al Zakah: A Comparative Study of Zakah Regulations and Philosophy in the Light of Quran and Sunnah. / Yusuf Al Qardawi. – Jeddah, 2000. – Vol. I.
7. Sayyid Muhammad Rizvi. Khums (The Islamic Tax) [Electronic resource]. – 2012. – Access mode: [www.al-islam.org](http://www.al-islam.org)
8. Muhammad Akram Khan Zakah Accounting and Auditing in Pakistan / Muhammad Akram Khan. // Islamic Economic Studies. – 1424 (2003). – № 2. – Muharram (March).
9. Habib Ahmed Role of Zakah and Awqaf in Poverty Alleviation / Habib Ahmed. – Jeddah, 2004.
10. Understanding & Calculating Zakah Edition VII [Electronic resource]. – 2012. – Access mode: [www.1stethical.com](http://www.1stethical.com)
11. The City 02 UK excellence in Islamic Finance <http://www.londonstockexchange.com/specialist-issuers/islamic/downloads/ukti-uk-excellence-in-islamic-finance.pdf>
12. Islamic Finance Tax Considerations Around the World [Electronic resource]. – 2012. – Access mode: <http://www.pwc.com/structure>
13. Islamic Finance in Europe // Occasional paper series of ECB. – 2013. – № 146 (June).
14. Tax treatment on Islamic finance in Malaysia // Malaysian Institute of Accountants (MIA). 2012. Nov.
15. Cross border taxation of Islamic finance in the MENA region // Qatar finance Centre authority
16. Калимуллина М., Беккин Р. Закят. Практическое руководство – М. 2010.
17. Asad Zaman Islamic Economics: Survey of literature // IUI Pakistan Islamabad. – 2008.
18. Haji Mohd Rais Haji Alias Management briefing / Haji Mohd Rais Haji Alias // Zakat collection centre Federal territory Islamic religious council.
19. Faridi F. R. Theory of Fiscal Policy in an Islamic State / F. R. Faridi // J. Res. Islamic Econ. – 1403/1983. – №. 1. – P. 15-30.
20. Байдаулет Е. Исламский банкинг: нюансы адаптации // Каз. правда. – 2011. – 12 мар.
21. Айтхожин К. Исламское финансирование в Республике Казахстан // Юрист. – 2011. – № 6.
22. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года N 2444 О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан.

23. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 марта 2012 года № 371 Об утверждении Дорожной карты развития исламского финансирования до 2020 года.
24. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года N 99-IV О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)
25. Ураз Баймуратов. Исламские финансы сейчас многими рассматривается как путь, способный сбалансировать мировые финансы// [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.islamsng.com/kaz/report/1530>
26. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. 2-е изд. испр. и доп. / Р. И. Беккин. – М.: Марджани, 2010.
27. Калимуллина М. Исламские финансовые проекты в России / М. Калимуллина. – М.: Исламская книга, 2011.
28. Отчет о Миссии Совета в Таджикистане – Душанбе: IFSB, – 2010. 11-14 окт.
29. Паркер М. Исламские финансы в СНГ — рынок и регулирование [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www.islamicbanking.ru/post\\_release](http://www.islamicbanking.ru/post_release)
30. Вахитов Г. Молниеносное развитие института исламских финансов в странах бывшего СССР [Электронный ресурс]. – 21.11.12. – Режим доступа: // <http://islam-today.ru/>
31. Калимуллина М. Исламский банкинг в России и странах СНГ СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика / М. Калимуллина // Проблемы экономики. – 2009 . – № 4.
32. Беккин Р.И. Исламские финансы в Азербайджане // Проблемы современной экономики. – 2009 . – № 1.
33. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики от 11 июля 2000 г. № 905-IQ
34. Руководство ОЭСР Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administ-ns.
35. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital – an overview of available products
36. Report of UKIFS a part of CityUK, October 2013//[www.the.cityuk.com](http://www.the.cityuk.com)

## Глава 5. Риски в этических (исламских) финансах

*Однажды Пророк ﷺ увидел бедуина, который оставил своего верблюда непривязанным, и спросил его: «Почему ты не привязал своего верблюда?» Бедуин ответил: «Я полагаюсь на Господа». Тогда Пророк ﷺ сказал: «Сначала привяжи своего верблюда, а после уповай на Господа».*

### 5.1 Понятие неопределенности

В книге об управлении рисками в исламских банках Хан и Ахмад констатировали, что исламские банки имеют дело не только с теми типами рисков, с которыми сталкиваются традиционные банки. Авторы утверждают, что исламские банки оказываются перед лицом новых и уникальных рисков, возникающих в результате уникальной структуры их активов и пассивов. По их мнению, эти новые типы рисков являются прямым следствием соответствия требованиям шариата. Они отмечают также, что даже обычные или традиционные риски, с которыми сталкиваются исламские банки, по сути своей отличаются от тех рисков, с которыми имеют дело традиционные банки. Отсюда следует, что исламским банкам нужны другие процессы идентификации рисков и иные подходы к управлению рисками, другие методы управления рисками, а также другой вид надзора и контроля.

Прежде всего, необходимо рассмотреть подходы к определению понятия гарар. Слово *гарар* происходит от арабского глагола *gharaga/gharra*, который означает подвергать себя и свое имущество разорению, не осознавая этого. Таким образом, утверждается, что наиболее важными элементами гарар являются обман и введение жертвы в заблуждение посредством ложной информации, за которой утаивается истина. Некоторые юристы интерпретируют гарар как сомнение в существовании предмета контракта. Аль-Сарахши определяет гарар как сделку, результаты и правовые последствия которой скрыты или неизвестны. Ибн-Рушд понимает сделку гарар так: покупатель несет убытки или по причине недостатка информации о цене, или из-за отсутствия предмета контракта. Пророк ﷺ сформулировал суть озабоченности по поводу гарар таким образом: «Нельзя позволять себе неоправданные убытки и нельзя наносить такие убытки другим».

Аль-Дарир выявил 14 различных типов гарар. Два из них определяются так: отсутствие сведений о количестве предмета и заключение договора о несуществующем предмете. Что касается первого: если предмет договора отсутствует в

пределах видимости, владение информацией о его количестве является условием юридической действительности сделки.

Понятие гарар имеет материальное основание. Каким бы ни было определение гарар, существенно то, что он должен рассматриваться как договорной риск, следствием которого может стать потеря имущества. При наличии рисков, а любым торговым операциям сопутствуют определенные риски, юристы расходятся во мнениях, следует ли запрещать определённые сделки на основании своих варьирующихся понятий о классификации риска как существенного или мало-го. Более того, часто бывает так, что явная значительная экономическая выгода, предоставляемая только определённым контрактом, перевешивает существенный риск, связанный с ним, и отменяет запрет.

Риски означают некие возможные события, которые могут повлиять на достижение финансовым учреждением (например, банком) поставленных им целей, включая стратегические, операционные, финансовые, а также цели по обеспечению соответствия установленным требованиям. Возможны следующие события (риски): 1) неспособность заемщика погасить долг; 2) колебания курсов обмена иностранных валют; 2) мошенничество, недостаточность обеспечительных документов и т. д.; 3) нарушение законов и принципов шариата; 4) иные события, которые могут причинить убытки исламским финансовым институтам.

Юристы усматривают в запрете гарар попытку избежать неравенство при обмене. В юридических определениях запрета гарар подчеркивается аспект неопределенности. Возможно, наиболее всеобъемлющим является определение доктора Мустафы Аль-Зарка: «Запрещенный гарар есть продажа вероятных предметов, существование или характеристики которых не имеют подтверждения, когда в силу своего рискованного характера сделка подобна азартной игре».

В сущности, гарар включает некоторые виды неполной информации и/или обмана, а также факторы риска и неопределенности, присущие предмету контракта. Поскольку текст контракта не может быть исчерпывающе полным, в сделках всегда присутствует некоторая степень риска и неопределенности. Таким образом, юристы установили разницу между значительным или чрезмерным гараром, который приводит контракт к аннулированию, и незначительным гараром, который допускается как неизбежное зло.

В исламских транзакциях можно выделить 4 типа гарар:

1) недопустимый гарар. Это гарар типа азартной игры, когда гарар принимается добровольно и преднамеренно и между индивидами происходит безрезультатная передача денег или товара, т. е. не создается какая-либо дополнительная ценность или добавленная стоимость;

2) допустимый гарар. Гарар может считаться допустимым, когда между школами юриспруденции нет единой позиции в отношении запрета на этот гарар, в силу которого договор может быть признан недействительным. Если хоть одна

школа разрешает какой-либо гарар, с оговорками или без оных, тогда этот гарар считается допустимым. Дополнительную информацию по этому вопросу можно найти у Аль-Саати, 2003;

3) приемлемый гарар. Принимается традиционное определение риска как степени неопределенности в отношении частоты и последствий неприятного или неприемлемого события (вероятность нежелательного последствия выражается в денежной форме). Неопределенность возникает, когда какое-либо решение может повлечь за собой более одного последствия.

Когда основными источниками гарар являются эндогенные и экзогенные неопределенности, этот гарар можно считать допустимым. Примерами экзогенной неопределенности могут быть изменения во вкусах потребителей, технологиях фирм и погодных условиях. В качестве примера эндогенной неопределенности можно привести сомнения покупателя относительно приемлемости продавца, с которым он имеет дело, или относительно качества товара, который он покупает, или условий предполагаемой сделки;

4) обязательная неопределенность. В данном случае гарар (неопределенность) является необходимым условием сделки. Это прочно установившийся взгляд в отношении контрактов мушарака, иджара и мудароба. В основе этой точки зрения лежит исламская юридическая максима вред и польза всегда находятся рядом, что следует понимать так: если человек извлекает из какого-либо предмета пользу, он принимает на себя и риск потерь, связанных с этим предметом. Об этом же свидетельствует еще одна исламская юридическая максима, вытекающая из следующего высказывания Пророка ﷺ: «Доходы и обязательства неотделимы друг от друга». По условиям договоров мушарака все стороны являются партнерами при получении прибыли и несут ответственность в случае убытков, и ни одной из сторон не гарантируется минимальный доход, и ни одна из сторон не имеет права только на долю в прибыли, в то время как другая из сторон несет ответственность по всей сумме обязательств из своей доли прибыли, поскольку такие условия вступают в противоречие с вышеприведенными максимами.

## **5.2 Выявление рисков**

Как исламские, так и традиционные банки имеют дело с аналогичной картой рисков, где риски подразделяются, в основном, на финансовые и операционные. Финансовые риски делятся на кредитный, рыночный, а также риск потери ликвидности, а в случае исламских банков – риск вложений в акционерный капитал. Операционные риски делятся на внутренние и внешние (бизнес-риски). Хотя основные категории рисков являются общими для банковского сектора, в исламских банках выделяются свои подкатегории рисков, как, например, в случае рыночных и операционных рисков. В целом, карта рисков исламских банков ока-

зывается более усложненной, потому что в разных сделках встречаются разные риски. Более того, некоторые разновидности структурных операций исламских банков порождают такие риски, которые ранее в банковской индустрии не выделялись вообще, такие, например, как замещенный коммерческий риск. По этим причинам риски исламских банков следует рассматривать в двух уровнях.

На первом уровне идентифицируются риски, характерные для банковского бизнеса в целом, где причины всех рисков уже подвергались соответствующему анализу. Специфические риски, возникающие в результате применения исламской операционной модели, включают риски по шариату, а также источники каждого из них.

Второй уровень идентификации рисков включает такие, которые характерны для каждой разновидности основных исламских финансовых договоров, поскольку от контракта к контракту источники рисков варьируются. Например, рыночный риск в контракте салам проистекает из колебаний цен на товары, подлежащие продаже после доставки, и определяется как товарный. С другой стороны, по контракту иджара источниками рыночных рисков могут быть колебания в цене объекта лизинга (товарный риск или курсовой риск активов), изменение остаточной стоимости лизингового основного средства (риск остаточной стоимости) или же, в случае долгосрочных арендных платежей по фиксированной ставке, колебания торговой наценки, на основе которой была определена арендная плата (риск торговой наценки). Таким образом, профиль риска каждого финансового договора определяется путем анализа отдельных элементов договора, которые раскрываются в соответствии с требованиями, установленными органами стандартизации и надзора (например, в соответствии с бухгалтерскими стандартами AAOIFI и стандартами шариата).

В таблице 5.1 представлена общая классификация рисков, свойственных исламским и традиционным банкам.

Таблица 5.1 – Матрица рисков

Виды рисков	Исламский банкинг	Традиционный банкинг
Рыночный риск	√	√
Процентные риски	X	√
Кредитный риск	√	√
Риск потери ликвидности	√	√
Операционный риск	√	√
Риск вложений в акционерный капитал	√	X
Риск окупаемости вложений	√	X
Риск обесценения запасов	√	X
Правовой риск	√	X

Риски банков можно разделить на финансовые и нефинансовые. Далее финансовые риски можно разбить на рыночные и кредитные риски. К нефинансовым, в числе прочих, относятся операционные, нормативные и правовые риски. Ниже рассматриваются характеристики некоторых из них.

*Рыночный риск* – это риск, проистекающий либо из финансовых инструментов, либо активов, продаваемых на вполне сформировавшихся рынках. Рыночные риски могут происходить из макро- и микроисточников. Систематический рыночный риск может возникать в силу общего изменения цен и поведения участников рынка. Несистематический рыночный риск возникает, когда цена какого-либо имущества меняется в результате каких-либо событий, связанных с финансовым инструментом или имуществом. Волатильность цен на различных рынках порождает различные виды рыночных рисков. Таким образом, среди рыночных рисков можно выделить следующие: фондовые, процентные, валютные и ценовые риски по товарам. В результате рыночный риск может присутствовать как в банковском, так и в торговом портфеле банков. Хотя внимания требуют все риски, процентные риски являются для банков ключевыми и учитываются в первую очередь.

*Процентные риски* отражают воздействие изменений процентных ставок на финансовое состояние банка. Процентный риск может исходить из различных источников. Риск переоценки возникает из-за различий в сроках действия и переоценки активов, обязательств и внебалансовых объектов. Даже в случае аналогичных характеристик переоценки базовые риски всё же могут возникнуть, если при корректировке ставок по активам и обязательствам не осуществлялась надлежащая корреляция. Риск потери доходности отражает неопределенность в отношении доходов из-за изменений в кривой доходности. И, наконец, финансовые инструменты с возможностями колл и пут (опционы на покупку и опционы на продажу) могут привести дополнительные риски.

*Кредитный риск* заключается в том, что другая сторона договора не будет в состоянии своевременно и в полном объеме выполнить свои обязательства в соответствии с условиями договора. Этот риск может присутствовать как в кредитном, так и в торговом портфеле банка. Когда заемщик оказывается не в состоянии своевременно и в полном объеме выполнить свои обязательства по погашению займа, в кредитном портфеле возникает кредитный риск. Он ассоциируется с качеством активов и вероятностью дефолта/неисполнения договора. Кредитный риск можно отчасти диверсифицировать, но устранить его полностью невозможно.

*Риск потери ликвидности* возникает, когда для нормального функционирования банка не хватает ликвидности и на момент наступления сроков платежей способность банка отвечать по своим обязательствам снижается. Этот риск возможен в тех случаях, когда появляются трудности с привлечением средств путем заимствования на приемлемых условиях (риск финансирования ликвидности) или продажи активов (риск ликвидности активов). В банковском бизнесе минимиза-

ция риска потери ликвидности является одним из важнейших аспектов управления активами и пассивами. Риски, связанные с финансированием, можно контролировать путем надлежащего планирования потока наличности и привлечения новых источников финансирования для пополнения запасов наличности; риск ликвидности активов можно смягчить путем диверсификации активов и установления лимитов для некоторых неликвидных продуктов.

Риск потери ликвидности называют смертельным для банков. Эпизоды краха многих традиционных банков в прошлом и настоящем свидетельствуют об обоснованности этого утверждения. Поэтому сами банки, а еще больше регуляторы стараются проявлять максимум бдительности в отношении позиции ликвидности. Благодаря принципу участия в прибылях исламские банки, по крайней мере, теоретически должны быть более устойчивыми.

*Операционный риск* не имеет исчерпывающего определения и может возникнуть в силу человеческих или технических ошибок или какой-либо случайности. Это риск непосредственных или косвенных потерь в результате неправильного выполнения или невыполнения каких-либо внутренних процессов, или в силу человеческого фактора, или по технологической причине, или из-за каких-то внешних обстоятельств. Что касается человеческого фактора, риск может возникнуть из-за некомпетентности или мошенничества, технологический риск может быть связан с функционированием телекоммуникационной системы и сбоем в программе. Процессные риски могут возникнуть по разным причинам, включая ошибки в спецификациях моделей, неточное выполнение транзакций и нарушение пределов операционного контроля. Когда появляются проблемы, обусловленные неточным процессингом, неудовлетворительной регистрацией данных, сбоем системы, несоответствием установленным требованиям и т. д., возможно, что операционные расходы будут отличаться от ранее предполагаемых, что негативным образом отразится на чистой прибыли.

*Правовой риск* – это риск, связанный с невыполнимостью финансовых договоров. Здесь имеются в виду законодательные акты, общее законодательство и нормативы/стандарты, влияющие на выполнение контрактов и транзакций. Этот риск может быть по характеру внешним (нормативы, регулирующие определенные виды хозяйственной деятельности/бизнеса) или внутренним, связанным с действиями руководства или сотрудников (например, мошенничество, нарушение законов и установленных правил и т. д.). Правовые риски можно считать частью операционных рисков. Нормативные риски обусловлены изменениями в нормативно-правовой базе страны.

Исламские финансовые институты подвержены рискам вложений в акционерный капитал, фондовым рискам в связи с инвестициями, предполагающими разделение прибылей и убытков. Сюда относятся инвестиции мудароба и мушарака, основанные на партнерских отношениях. Типичными примерами вложений

в акционерный капитал являются владение акциями на биржевом рынке, вложение частного акционерного капитала, участие в акционерном капитале отдельных проектов и синдицированных инвестициях.

С учетом того, что традиционные коммерческие банки не инвестируют в активы, основанные на акционерном капитале, для исламских финансовых институтов этот риск является уникальным. Вложения в акционерный капитал могут привести к волатильности доходов финансового института ввиду риска потери ликвидности, а также кредитных и рыночных рисков, сопутствующих владению акциями.

В большинстве исламских банков риск окупаемости вложений в кредитном портфеле оказывается гораздо более значимым, чем рыночные риски торгового портфеля. При недостаточных уровне и сроке окупаемости вложений в кредитном портфеле могут возникнуть риски, связанные с изменениями в базовой норме доходности и последующим влиянием этих изменений на текущую стоимость доходов банка.

*Риск обесценения запасов:* по некоторым исламским финансовым сделкам требуется, чтобы исламские банки имели на имущество право собственности. Если клиент не покупает имущество (кредитный риск), то банк подвергается риску обесценения запасов. Банк, владеющий товарными запасами, также подвергается риску ценовых колебаний.

По сравнению с традиционными банками профиль риска исламских банков характеризуется более сложной и разнообразной совокупностью рисков. На рисунке 5.1 представлена общая классификация рисков, свойственных исламскому банкингу.

Приведенная классификация рисков исламских банков иллюстрирует степень сложности и разнообразия рисков исламских банков. Эта карта рисков напоминает карту рисков традиционных банков и помогает лучше понять основные/скрытые риски и выявлять области, в которых риски исламских банков отличаются от рисков традиционных банков. Этот подход, соответственно, способствует более эффективному применению методов управления рисками исламских банков.

Исламские банки придерживаются принципов шариата, в связи с чем в их деятельности присутствуют дополнительные риски, которые возникают в связи с необходимостью соблюдения шариата и отсутствуют в традиционных банках. Например, запрет на рибх становится причиной возникновения риска потери доходности и влияет на процентный риск, существующий в традиционных банках, таким образом, он превращается в риск наценки или риск базовой ставки.

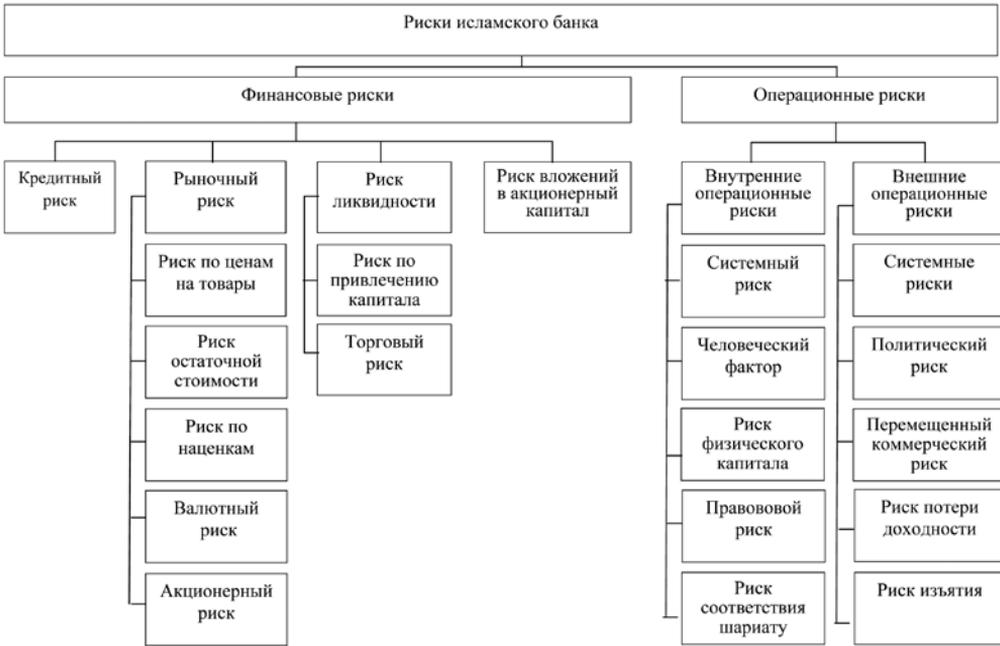


Рисунок 5.1 – Риски исламского банка

Что касается рыночных рисков, исламские банки подвергаются двум из них, которые приведены в карте рисков исламских банков, а именно риску наценки и риску товарных цен.

*Риск наценки* возникает в связи с рыночными колебаниями процентных ставок, которые применяются в качестве базовых при определении цен различных инструментов. Поэтому наценка, которую нельзя менять после подписания договора, определяется с учетом компенсации за риск, прибавляемой к базовой ставке. Поскольку для определения уровня наценок по некоторым исламским финансовым контрактам применяются традиционные процентные ставки, риск наценки в таких случаях совпадает с процентным риском.

*Риски, связанные с отклонением от принципов шариата*, признаваемых исламским правом, составляют еще один важный компонент операционного риска, который характерен только для операций исламских банков. Поэтому для управления операционными рисками необходимо предусмотреть и сформулировать различные меры.

Риск потери доходности, перемещенный коммерческий риск и риск изъятия средств представляют собой дополнительные риски, подпадающие под категорию операционных. Риск потери доходности связан с нормой доходности, который обеспечивается держателям инвестиционных счетов (ДИС), которые считаются также вкладчиками исламских банков и будут разочарованы, если уровень их до-

ходов окажется ниже признанной рыночной ставки. Здесь можно было бы возразить, что риск потери доходности не является характерным только для исламских банков, поскольку традиционные банки также подвержены этому риску под названием бизнес-риск. Однако, традиционные банки заранее устанавливают процентные ставки по депозитам с учетом рыночных ставок, и какие-либо изменения производят минимальный эффект. В отличие от традиционных исламские банки распределяют доход между вкладчиками исходя из прибыли банка и инвестиционного вклада клиентов; таким образом, доходность, в конечном счете, может в значительной мере отличаться от рыночных ставок. На практике исламские банки предпринимают определенные действия в целях смягчения таких рисков.

В таблице 5.2 представлено краткое описание рисков, свойственных исламским банкам.

Таблица 5.2 – Краткое описание рисков исламских банков

Название риска	Описание риска
Кредитный риск	Вероятность того, что контрагент не выполняет свои обязательства в соответствии с согласованными условиями из кредитного характера контракта
Рыночный риск	Потенциальное воздействие неблагоприятных изменений цен, таких как базовые ставки, курсы валют, цены на акции
Риск ликвидности	Потенциальные убытки, связанные с неспособностью банка выполнять свои обязательства или финансировать рост активов, допуская возникновение неприемлемых убытков или расходов
Операционный риск	Потенциальные потери в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, человеческого фактора, системы в целом или влияния внешних событий
Риск несоблюдения шариата	Данный риск связан с несоблюдением правил и принципов шариата
Риск доходности	Потенциальное влияние на прибыль, вызванное неожиданными изменениями в ставках доходности
Перемещенный коммерческий риск	Риск того, что банк может столкнуться с коммерческим давлением по уплате дохода, который превышает норму, заработанную на активах, финансируемых держателями инвестиционных счетов. Банк отказывается от части или всей своей доли прибыли, чтобы сохранить свой фонд поставщиков и убедить их не снимать свои средства
Риск вложений в акционерный капитал	Риск, возникающий в связи с заключением партнерства в целях проведения или участия в конкретном финансировании или общей деловой активности, как описано в контракте, и в котором поставщик финансов разделяет бизнес-риски. Этот риск имеет отношение к мудараба и мушарака контрактам
Риск запасов	Риск, связанный с содержанием товаров или основных средств при перепродаже по договору мурабаха или при передаче товаров, основных средств в лизинг по договору иджара

*Риск доходности.* IFSB определяет риск доходности в исламских банках как и результат неопределенных (unknown) инвестиционных доходов, вложенных ДИС (держатель инвестиционного счета), так и повышение базовой ставки, обусловленной другими инвестиционными финансовыми институтами, – это будет нагрузкой для исламских банков, предлагающих более высокие ставки своим инвесторам. Например, исламский банк может ожидать получения 5 % по своим активам, источником которых являются инвесторы-вкладчики. Между тем, если текущие рыночные ставки поднимаются до 6 %, что выше, чем банк может заработать на своих инвестициях, также вкладчики могут ожидать заработать 6 % доходности по инвестиционным вкладам.

Различают риск доходности (rate of return risk) и риск ставки процента (the interest rate risk). Во-первых, обычные банки работают с ценными бумагами с фиксированными доходами, основанными на процентах, соответственно, по ним меньше уровень неопределенности относительно ставок доходности по инвестициям, удерживаемым до погашения. В связи с тем, что исламские банки имеют инвестиции, основанные на использовании маржи и доли в капитале (equity), то неопределенность относительно получения дохода по данным инвестициям всегда выше. Во-вторых, доход по депозитам в обычных банках всегда предопределен, в отличие, от дохода по депозитам в исламских банках, который обычно предполагается, но размер не согласован заранее. Кроме того, доход от некоторых инвестиций, основанных на партнерстве, неизвестен до конца периода инвестиций.

Исламские банки вынуждены ждать результаты своих инвестиций, чтобы определить уровень прибыли для инвесторов-вкладчиков, которую они получают. Если в течение этого периода преобладающая ставка (prevailing yield) или ожидаемая норма прибыли изменяются, то инвесторы могут рассчитывать на получение такого же дохода от банка.

*Перемещенный коммерческий риск (Displaced commercial Risk).* IFSB рассматривает этот риск в качестве уникального вида риска в исламских банках. Он является следствием риска нормы прибыли, в результате случаев, когда исламские банки обязаны выплатить доход, который превышает норму, полученную от активов, финансируемых вкладчиками, когда рентабельность активов неэффективна по сравнению с показателями конкурентов, чтобы сохранить своих вкладчиков, перемещенный коммерческий риск происходит от давления конкурентов при привлечении и удержании вкладчиков, источников финансирования. Решение исламских банков отказаться от своих прав на часть или всю долю прибыли является коммерческим решением. Харон и Хок заявили, что перемещенный коммерческий риск возникает, когда средства вкладчиков инвестированы в активы, в такие как мурабаха или иджара, с долгосрочными периодами погашения и норма прибыли не может быть конкурентоспособной по сравнению с альтернативными инвести-

циями. Хотя исламские банки не должны проводить такое сглаживание прибыли, но в связи с коммерческим давлением они фактически вынуждены принимать такие решения.

*Риск вложений в акционерный капитал.* IFSB определяет риск инвестиционного капитала как риск, возникающий при вступлении в партнерство с целью участия в финансировании конкретного проекта или общей деятельности в соответствии с контрактом, в котором источник финансов разделяет бизнес-риски. Этот риск в некоторой степени уникален для исламских финансовых институтов, учитывая, что обычные коммерческие банки не вкладывают средства в активы на основе долевого участия.

Инвестиции в капитал могут приводить к значительной волатильности дохода финансового учреждения в связи с ликвидностью, кредитными и рыночными рисками. Вместе с кредитным риском по капитальным активам существует также значительный финансовый риск: капитал может быть потерян из-за коммерческих потерь.

*Характерные особенности риска вложений в акционерный капитал.* IFSB определили некоторые особенности данного вида риска, являющегося значительным и уникальным риском:

– характер инвестиций в акционерный капитал требует усиленного мониторинга по уменьшению информационной асимметрии. Эти меры включают надлежащее раскрытие финансовой информации, более активное участие в проекте, транспарентности при представлении докладов и надзора на всех этапах проекта, от оценки до завершения. Таким образом, исламские банки должны играть активную роль в мониторинге;

– при оценке риска инвестиций с участием долевого инструмента мудараба или мушарака профили рисков потенциальных партнеров приобретают решающую роль. Должное внимание и забота о партнерах является важнейшим условием для реализации исламскими банками своих фидуциарных обязанностей в качестве инвестора по средствам владельцев инвестиционных счетов. Эти профили рисков включают в себя записи об управленческой команде, о качестве бизнес-плана, о человеческих ресурсах, задействованных в мудараба или мушарака деятельности. Кроме того, эти виды договоров нуждаются в непрерывном мониторинге исламскими банками деловых партнеров. Так как степень риска относительно выше, чем в других инвестициях, исламские банки должны соблюдать предельную осторожность в оценке и отборе проектов с тем чтобы минимизировать возможные потери;

– своевременное распределение прибыли может быть согласовано заранее, исламские банки должны быть готовы к задержкам и изменению моделей денежных потоков и возможным трудностям по выполнению успешной стратегии получения прибыли;

– риски, связанные с использованием долевых инструментов для целей финансирования, не включают в себя кредитные риски в общепринятом смысле, но доля (акция) – это решающая характеристика кредитных рисков, связанная с риском обесценения капитала.

#### *Оценка рисков*

Оценка рисков для исламских банков является очень важным и весьма непростым шагом. Цепочка благоразумного управления рисками исламских банков прерывается из-за упущений при оценке рисков. Поэтому в исламской банковской индустрии назрела необходимость формирования общего подхода к их измерению. В этой главе рассматриваются широко распространенные приемы/методы оценки каждого из выявленных рисков. В числе этих инструментов – рисковая стоимость (VaR), ожидаемый дефицит (ES), кредитные рейтинги, рейтинги кредитоспособности, анализ разрыва, анализ длительности/срочности и анализ сценариев. Кроме того, в данной главе приводится критический обзор существующей практики исламских банков в отношении измерения рисков и предложения по применению более продвинутых моделей измерения, включая описания имеющихся методов оценки для каждого риска в отдельности. Для расчета каждого риска исламские банки применяют соответствующие инструменты, выбор которых зависит от сути каждого метода оценки и характера риска. Анализ длительности невозможно использовать для измерения рыночных рисков, за исключением риска наценки. Аналогично такой инструмент, как анализ сценариев, можно использовать для оценки различных бизнес-рисков (внешние операционные риски), в то время как риск потери доходности (подкатегория бизнес-риска) можно измерить также посредством VaR (рисковая стоимость), анализа разрыва и анализа длительности, поскольку для традиционных банков эти риски являются, по сути, рыночными.

По существу, измерение VaR (рисковой стоимости) служит основой для расчета рисков и широко применяется для управления рыночными рисками, поскольку при этом учитывается множество компонентов рыночного риска. Однако, этот показатель служит для измерения как кредитного, так и операционного рисков. VaR (рисковая стоимость) определяется как максимальный ожидаемый убыток, который может случиться в течение определенного периода (например, один день или 10 дней для рыночного риска и один год для кредитного и операционного риска) при определенной степени вероятности (общепринятые значения обычно равны 0,95 или 0,99). Для подсчета VaR (рисковой стоимости) можно применять различные методы, и в том числе модель дисперсий и ковариаций, моделирование на основе данных за прошедший период или метод Монте-Карло. Зачастую, несмотря на его дороговизну и существенные затраты времени, для оценки VaR (рисковой стоимости) предпочтение отдается методу симуляции Монте-Карло, потому что он учитывает случайные генерации во всех распределениях, которые

представляют ценовые колебания, а также различные корреляции между переменными. Метод измерения рисков, разработанный Дж. П. Морганом, также широко применяется для подсчета VaR (рисковой стоимости) с учетом нормального распределения рыночных колебаний.

В таблице 5.3 представлена карта основных банковских рисков и методов их измерения.

Таблица 5.3 – Банковские риски и методы их измерения

Метод измерения	Кредитный риск	Рыночный риск	Операционный риск
Рисковая стоимость (VaR)	√	√	√
Ожидаемый дефицит (ES)	√	√	√
Кредитные рейтинги	√		
Рейтинг кредитоспособности	√		
Анализ разрыва		√	
Анализ продолжительности		√	
Анализ чувствительности	√	√	√
Стресс-тест	√	√	√
Анализ сценариев	√	√	√
Качественные методы (например, мозговой штурм, профессиональный опыт)			√

Управление рисками важно для исламских банков еще и потому, что они обязаны соблюдать международные стандарты и правила. Однако, при этом исламские банки должны найти адекватные и стандартизированные методы измерения рисков, которые отвечали бы структуре модели исламского банкинга и сопутствующих финансовых операций и обеспечивали эффективное управление рисками и обоснование управленческих решений. Профиль риска исламских банков включает некоторые, аналогичные рискам традиционных банков. Для их измерения применяются те же методы, что и в традиционных банках. Риски исламских банков могут измеряться в масштабах банка в целом или же в масштабах отдельных подразделений, где интегрирование различных рисков становится проблемой в смысле распределения вероятностей, временного горизонта и корреляций.

Более того, различные подходы к измерению рисков, рассмотренные выше, в равной мере приемлемы для различных моделей банкинга. Однако, в случае применения любой традиционной модели измерения рисков в исламских банках необходимо обеспечить глубокое понимание сущности исламских банковских договоров и распределяемых/ разделяемых рисков. Значительная часть традиционных методов измерения рисков пригодна для исламских инструментов, некоторые просто вписываются в параллельную структуру рисков, а некоторые другие, чтобы стать приемлемыми для исламской модели банкинга, нуждаются в некоторой

предварительной корректировке. В данном разделе представлен обзор методов измерения рисков исламских банков, описанных в литературе.

В процессе анализа рисков исламских банков наибольшие сложности возникают при применении количественных методов. Как отмечается в публикациях Ариффина и др., большинство исламских банков не используют продвинутые методы измерения рисков. Они обычно воздерживаются от применения технически продвинутых методов измерения рисков из-за нехватки ресурсов или систем. Однако, такие традиционные методы измерения рисков, как согласованность активов и пассивов по срокам платежа, анализ разрывов и рейтинги, получили в исламских банках широкое применение.

### 5.3 Методы управления рисками

Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) – международная организация, которая устанавливает правила деятельности исламских финансовых учреждений, предлагающих исламские услуги по всему миру, поэтому в отношении риск-менеджмента заложены некоторые принципы для управления каждым типом риска.

В таблице 5.4 перечислены основные инструкции по управлению рисками в соответствии со стандартами IFSB.

Таблица 5.4 – Основные инструкции по управлению рисками в соответствии с IFSB

Риск	Принципы	Руководство
Общие требования	Принцип 1.0	Исламские финансовые институты должны обладать всеобъемлющей системой риск-менеджмента и процессов отчетности
Кредитный риск	Принцип 2.1	Исламские финансовые институты должны иметь стратегию финансирования и признания потенциальных кредитных рисков на различных стадиях реализации договора
	Принцип 2.2	Осуществление исламскими финансовыми институтами юридической экспертизы
	Принцип 2.3	Исламские финансовые институты должны обладать соответствующей методологией измерения и учета кредитного риска
	Принцип 2.4	Исламские финансовые институты должны обладать техниками по снижению кредитного риска, соответствующими шариату

Риск вложений в акционерный капитал	Принцип 3.1	Исламские финансовые институты должны обладать соответствующей стратегией управления рисками и процесса отчетности в отношении к риску вложений в акционерный капитал
	Принцип 3.2	Исламские финансовые институты должны гарантировать, что их методологии оценивания соответствующие и согласованы
	Принцип 3.3	Исламские финансовые институты должны определить и установить стратегию выхода из капитала в отношении их деятельности, связанной с инвестициями в акционерный капитал
Рыночный риск	Принцип 4.1	Исламские финансовые институты должны иметь надлежащие руководства по управлению рыночным риском
Риск ликвидности	Принцип 5.1	Исламские финансовые институты должны иметь руководство по управлению риска ликвидности
	Принцип 5.2	Исламские финансовые институты должны понимать, что риск ликвидности соразмерен их способности иметь достаточные ресурсы, соответствующие шариату
Риск доходности	Принцип 6.1	Исламские финансовые институты должны внедрить комплексный риск-менеджмент и процесс отчетности для оценки потенциального влияния рыночных факторов, воздействующих на уровень доходности активов
Перемещенный коммерческий риск	Принцип 6.2	Исламские финансовые институты должны иметь руководство по управлению риска ликвидности
Операционный риск	Принцип 7.1	Исламские финансовые институты должны иметь адекватные системы управления
	Принцип 7.2	Исламские финансовые институты должны иметь соответствующие механизмы для защиты интересов всех источников капитала

*Управление кредитным риском.* Управление кредитными рисками в исламских банках осложняется дополнительными внешними факторами. В случае неисполнения контрагентом обязательств исламским банкам запрещается наложение штрафных санкций, за исключением случая преднамеренного промедле-

ния. Клиенты, зная, что банк не взимает штраф или не требует дополнительных платежей, могут воспользоваться этим и задерживать оплату.

Использование залога в качестве обеспечения по кредитным рискам является обычной практикой среди всех исламских банков. В некоторых случаях предмет мурабаха может приниматься в качестве залога. Получение залога в качестве обеспечения может сопровождать ряд трудностей, особенно на развивающихся рынках. Типичные проблемы включают в себя неликвидность залога или неспособность банка реализовать залог, трудности в определении справедливой рыночной стоимости на периодической основе и юридические препятствия по владению залогом. В дополнение к залогоу принимаются также личные и институциональные гарантии в целях минимизации кредитного риска.

*Управление риском ликвидности.* Существует устойчивое взаимодействие между финансированием и риском рыночной ликвидности. Чтобы восполнить дефицит финансовой ликвидности, исламские банки могут отказаться реализовывать свои активы на исламском денежном рынке. Таким образом, риск финансовой ликвидности сглаживается за счет повышения уровня наличных в результате продажи активов. Недостаточная емкость рынка, в связи с отсутствием надлежащего количества игроков, а также с недостаточным количеством и объемом инструментов на рынке, может затруднять для исламских банков генерирование денежных средств за счет продажи активов, соответственно, способствует увеличению риска финансовой ликвидности.

С другой стороны, ликвидность обычно нуждается в определенной дифференциации сроков погашения, которая состоит из ожидаемых денежных притоков и оттоков в соответствии с установленным временным диапазоном. Разница между притоком и оттоком в каждом периоде (т. е. превышение или дефицит средств) является отправной точкой для измерения будущей избыточной ликвидности или дефицита ликвидности банка. Как только потребности банка в ликвидности определены, ему следует решить, как их удовлетворить: банк может увеличить свою ликвидность через управление активами и пассивами. На практике он может удовлетворить свои потребности в ликвидности, избавляясь от высоколиквидных активов или активов, которые практически ликвидны. Со стороны обязательств ликвидность может быть достигнута за счет увеличения краткосрочных кредитов и займов или краткосрочных депозитных обязательств, за счет увеличения сроков погашения обязательств и, в конечном итоге, за счет увеличения капитала.

*Управление риском нормы прибыли.* С целью оказания помощи исламским банкам Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) определил некоторые правила по управлению риском нормы прибыли: а) размещение соответствующих систем для выявления и измерения факторов, которые приводят к риску нормы прибыли; б) несбалансированность операции банка по срокам (*gapping method*). Банки должны использовать этот метод для распределения позиций во временные

группы с учетом сроков погашения или даты пересчета стоимости. Фиксированная или плавающая норма активов исламских банков классифицируется в зависимости от даты их погашения, поскольку прибыли от задолженности представляют прямую собственность на источники финансирования активов. Фактический поток денежных средств может указывать на разрывы в течение заданного периода времени, влияющие на норму прибыли за этот период. В зависимости от сложности и характера бизнес-операций исламские банки могут использовать разные методы, начиная от простых до сложных симуляций, подходов динамического моделирования к оценке будущей изменчивости денежного потока и чистой прибыли. Оценки, полученные в результате выбранного метода, могут обеспечить приближенные значения волатильности будущих доходов, соответственно, результаты используемых методов будут давать различные уровни ожидаемой доходности держателям инвестиционных счетов;

*Управление перемещенным коммерческим риском.* Исламские банки в целом имеют две стандартные практики создания резервов по снижению перемещенного коммерческого риска: создание резерва на компенсацию прибыли (PER) и резерв по инвестиционному риску (IRR). Резерв на компенсацию прибыли создается из итоговой прибыли до распределения прибыли между акционерами и держателями инвестиционных счетов и расчета доли мудариба. Создание резерва на компенсацию прибыли снижает фактически распределенную прибыль обеих сторон. Тем не менее, резерв по инвестиционному риску создается только за счет дохода, вмененного владельцам инвестиционных счетов (после вычета доли мудариба).

Резерв на компенсацию прибыли необходим для сглаживания низкой доходности и снижения волатильности дохода держателей инвестиционных счетов (ДИС). Однако, резерв по инвестиционному риску необходим для покрытия возможных убытков по активам ДИС. В целом, ДИС заранее договариваются о доле своего дохода, которая может быть выделена на создание обоих видов резерва и которая определяется руководством банка по своему усмотрению. Доля резерва на компенсацию прибыли (сумма резерва по инвестиционному риску) принадлежит ДИС, но создается банком. Остальная часть накопленного резерва на компенсацию прибыли принадлежит, соответственно, акционерам. Эти резервы, как правило, создаются исламским банком для того, чтобы генерировать дополнительный доход ДИС.

Совет по исламским финансовым услугам установил основные стандарты по управлению перемещенным коммерческим риском: а) исламские банки установили политику и структуру управления ожиданиями своих акционеров и ДИС, где рыночные ставки доходности конкурентов ДИС выше, чем в среднем по индустрии исламских финансовых услуг; исламские банки оценивают характер и степень ожидания своих ДИС и оценивают величину разрыва между ставками конкурентов и ожидаемыми ставками своих собственных ДИС; б) исламские

банки должны создать соответствующий уровень PER, при этом принимая во внимание, что основной функцией PER является обеспечение снижения перемещенного коммерческого риска.

*Управление операционными рисками.* Учитывая различные источники, в которых операционный риск может возникнуть, необходима разработка общего стандарта по его идентификации и управлению. Должны быть приняты необходимые меры по снижению операционного риска, возникающего в различных отделах/организационных подразделениях благодаря человеческим ресурсам, процессам и технологиям, соответственно, должен быть прописан широкий спектр руководств и правил. Для этого необходимо разработать Каталог оперативных рисков, в котором излагаются карты бизнес-процессов для каждого отдела банка.

Например, должен быть изложен бизнес-процесс для работы с клиентом или инвестором. Этот каталог будет не только выявлять и оценивать операционный риск, но также может быть использован в целях повышения прозрачности управления. Учитывая сложность операционного риска, его трудно рассчитать. Большинство методов измерения оперативного риска являются простыми или экспериментальными. Банки также могут собирать информацию по различным рискам из отчетов и планов, опубликованных финансовыми учреждениями (например, аудиторские отчеты, нормативные отчеты, отчеты менеджмента, бизнес-планы, операционные планы). Тщательный анализ этих документов может выявить пробелы, представляющие потенциальный риск. Данные из отчетов могут быть классифицированы на внутренние и внешние факторы и скомпилированы в вероятность потенциальных потерь финансового института. Часть операционного риска также может быть застрахована. Инструментарий для оценки риска, мониторинга и управления включает в себя периодические обзоры, стресс-тестирование и распределение соответствующей части экономического капитала.

*Управление рыночными рисками.* Исламские банки должны разработать стратегию по рыночному риску, включая уровень приемлемого аппетита рыночного риска с учетом договорных соглашений с источниками финансирования (ДИС), типов рискованных мероприятий и целевых рынков в целях максимизации прибыли с сохранением низкого и заранее определенного уровня потенциальных убытков. Стратегия должна периодически пересматриваться исламскими банками, быть известной соответствующему персоналу и раскрытой источникам финансирования (ДИС).

Исламские банки должны создать прочную и всеобъемлющую систему процессов, информационную систему менеджмента рыночных рисков, которая (среди прочего) включает: 1) концептуальную основу оказания помощи в определении основных рыночных рисков; 2) руководящие принципы, регулирующие рискованные виды деятельности в различных портфелях ограниченными ДИС и их лимиты рыночного риска; 3) соответствующие методики ценообразования, оценки и при-

знания доходов и сильную информационную систему менеджмента (ИСМ) мониторинга и отчетности по потенциальным убыткам, рыночным рискам и эффективности соответствующих уровней высшего руководства.

*Управление риском вложений в акционерный капитал.* IFSB определил три основных принципа управления риском вложений в акционерный капитал. Как упоминалось ранее, эти принципы направлены на создание адекватной системы управления риском вложений в акционерный капитал, по контрактам, основанным на продажах, используемым исламскими банками (мурабаха, мудараба). Так, для исламских банков распространяются и устанавливаются три типа правил.

С точки зрения стратегии управления рисками и отчетности:

– определение и формулирование цели и критериев инвестиций по долевым инструментам, включая виды инвестиций, склонность к риску, ожидаемые доходы и желаемые периоды владения. Например, структура мушарака может содержать вариант для погашения, посредством чего исламский финансовый институт в качестве финансирующей организации имеет контрактное право требовать от своих партнеров периодически приобретать по отдельному договору долю акций исламских банков в качестве инвестиций по чистой стоимости активов, или если это предусмотрено в контракте, то на согласованной основе (уменьшающаяся мушарака);

– политика, процедуры и соответствующая структура менеджмента по оценке и управлению риском, связанным с приобретением, удержанием и реализацией долевого инструмента. Исламские банки должны обеспечить надлежащую инфраструктуру и качество необходимых для осуществления постоянного мониторинга эффективности и хозяйственной деятельности предприятий, в рамках которой исламские банки в качестве партнеров осуществляют свои инвестиции. Они должны включать оценку соблюдения норм шариата, адекватной финансовой отчетности, а также периодических встреч с партнерами и надлежащего учета этих встреч;

– исламские банки должны идентифицировать и контролировать трансформацию рисков на различных этапах жизненного цикла инвестиций, например, когда инвестируемый бизнес включает в себя инновационные или новые продукты и услуги. Исламские банки, которые используют различные финансовые инструменты (один из которых – мушарака) на различных этапах договора, должны иметь соответствующие процедуры и контроль, так как различные стадии могут привести к различным рискам;

– исламские банки должны проанализировать и определить возможные факторы, влияющие на ожидаемые объемы и периоды движения денежных средств в целях прибыли и дохода от прироста капитала, вытекающих из инвестиции в акционерный капитал;

– исламские банки должны использовать методы снижения риска, соответствующие нормам шариата, которые сокращают влияние возможного обесценения капитала инвестиций.

– исламские банки должны оценить и принять меры по борьбе с рисками, связанными с потенциальными манипуляциями отчетных результатов, ведущими к искажению прибыли, полученной в результате деятельности партнерства. Если по каким-то причинам практика сглаживания прибыли в течение отчетных периодов и создание депозитных счетов, занимающих определенную часть прибыли в течение жизненного цикла инвестиции в акционерный капитал, признаны и согласованы сторонами инвестирования, то исламские банки будут включать их потенциальное влияние в общие доходы.

Стратегии по пролонгации или выкупу доли:

– исламские банки устанавливают критерии для стратегии по выходу из капитала, включая выкуп эмиссионных инвестиций и изъятие недостаточно эффективных капиталовложений. Критерии могут включать альтернативные направления и сроки выхода из капитала. В случае потерь, где существует вероятность улучшения деловых перспектив, исламские банки могут пролонгировать инвестиционный период. Ожидания исламских банков должны быть основаны на их оценке того, что деловой оборот в течение периода времени будет результативным и инвестиции со временем восстановятся и будут приносить прибыль;

– исламские банки должны признать, что в обозримом будущем объекты инвестиций не могут всегда быть ликвидными. Следовательно, исламские банки должны договориться с инвестиционными партнерами о методах обслуживания нераспределенной прибыли по таким объектам.

В заключении, необходимо отметить, что различие между исламскими банками и традиционными банками является более очевидным в области рисков и управлении рисками. Особый характер отношений с клиентами и различные виды финансовой и инвестиционной деятельности влекут за собой уникальные риски, помимо общих рисков, с которыми сталкиваются исламские банки. Считается, что управлять рисками исламских банков труднее, чем рисками традиционных банков. В силу специфического сочетания рисков по исламским банковским продуктам на каждом этапе сделки появляется необходимость покрытия некоторых сопутствующих рисков. Новые риски обусловлены особенностями представления традиционными банками своих прибылей и убытков в отчетах по рискам. К тому же, исламским банкам не разрешается применять некоторые инструменты снижения рисков, поскольку они не отвечают принципам шариата. Существует еще одна причина, затрудняющая усилия исламских банков по снижению рисков: на разных этапах процесса исламской финансовой сделки риски переплетаются и чередуются. Более того, они повышаются из-за недостатков, существующих в самих финансовых институтах, и несовершенства их инструментов. Как следствие,

становится труднее управлять рисками, особенно, операционными. Таким образом, их снижение является новым направлением деятельности исламских банков, которое явно нуждается в разработке инновационных методов снижения рисков, отвечающих принципам шариата. Для удовлетворения этой потребности нужно обладать знаниями как в области шариата, так и в области современных методов управления рисками.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Объясните понятие неопределенность в исламском праве.
2. Какие четыре типа гарар можно выделить в исламских транзакциях?
3. На какие виды подразделяются финансовые риски в банковской сфере?
4. В чем различия карты рисков обычных и исламских банков?
5. Характерные особенности риска вложений в акционерный капитал?
6. Какие основные методы оценки банковских рисков?
7. Основные стандарты по управлению перемещенным коммерческим риском, разработаны Советом по исламским финансовым услугам?
8. Какие основные три принципа управления риском вложений в акционерный капитал определил Совет по исламским финансовым услугам?

### **Библиография к Главе 5:**

1. Innovation and Risk Management in Islamic Finance: Shari'ah Considerations. Monzer kahf. Seventh Harvard International Forum on Islamic Finance, April 22-23, 2006
2. The Islamic Debt MArket for Sukuk Securities. The Theory and Practice of Profit Sharing Investment. Mohamed Ariff, Munawar Iqbal 2012 pp 86-88
3. Muslim, Jami'al-Sahih, Kitab al-Buyu', No 3614
4. Islamic Finance: Law and Practice. Edited by Craig R. Nethercott, David M. Eisenberg. Oxford University Press, 2012 pp. 105-107
5. An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classical Islamic Jurisprudence. Mahmoud A. El-Gamal. 2001. Page 1.
6. Risk Management in Islamic Finance. Assoc Prof. Dr. Mohamad Akram Laldin
7. A Simple Fiqh-and-Economics Rationale for Mutualization in Islamic Financial Intermediation. Mahmoud A. El-Gamal. Rice University 2006.
8. Islamic Finance Law, Economics, and Practice. Mahmoud A. El-Gamal. Cambridge University Press 2006. PP.58-59.
9. The Islamic Debt Market for Sukuk Securities: The Theory and Practice of Profit Sharing Investment. Mohamed Ariff Munawar Iqbal Shamsheer Mohamad – January 1, 2012
10. The Permissible Gharar (Risk) in Classical Islamic Jurisprudence. Abdul-Rahim Al-Saati. J.Kau: Islamic Econ., Vol. 16, No. 2, pp. 3-19 (1424 A.H / 2003 A.D).

11. Risk Management For Islamic Bank. R.A. Salem. Edunburgh University Press 2013, pp. 29-30.
12. Assessing Risk Profiles of Islamic Banks Seminar On Islamic Deposit Insurance, Kuala Lumpur 18-19 August 2008.
13. Risk Management. An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry 2001. T. Khan, H. Ahmed.
14. Abdul Majid, Abdul Rais. 2003. Development Of Liquidity Management Instruments: Challenges And Opportunities.//International Conference on Islamic Banking: Risk Management, Regulation and Supervision, Jakarta –Indonesia, Sept 30- to October 3, 2003.
15. Islamic Modes of Finance and Associated Liquidity Risks. Salman Syed Ali.// Conference on Monetary Sector in Iran: Structure, Performance and Challenging Issues Tehran – February, 2004.
16. Risk Analysis for Islamic Banks Hennie van Greuning and Zamir Iqbal.// IBRD, 2008, – p. 160.
17. Advances in Islamic Economics and Finance. Volume 1. M. Iqbal et al. 2007, p. 133.
18. Grais, W., and A. Kulathunga, 2007 Capital structure and risk in Islamic financial services// Islamic finance: The regulatory challenge, ed. S Archer and R. Abdel Karim, Singapore: John Wiley & Sons.
19. Introducing Islamic Banks into Conventional Banking Systems. Juan A. Sole//IMF, July 2007.
20. Risk Measurement and Disclosure in Islamic Finance and the Implications of Profit Sharing Investment Accounts. V. Sundararajan.
21. Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques and Tools Alexander J. McNeil, Rudiger Frey, Paul Embrechts. May 17, 2005.
22. Allocation of Risk Capital in Financial Institutions. Francesco Saita. Financial Management Vol. 28, No. 3 (Autumn, 1999), pp. 95-111.
23. Journal of Banking Regulation (2009) 10, pp. 153–163. Risks in Islamic banks: Evidence from empirical research N.M. Ariffin, S. Archer and R. A.A. Karim
24. Supervisory Implications of Islamic Banking: A Supervisor’s Perspective. Toby Fiennes//Islamic Finance: The Regulatory Challenge — Simon Archer, Rifaat Ahmed Abdel Karim, chap. 12. John Wiley & Sons (Asia), 2007.
25. Financial Risk Management for Islamic Banking and Finance. Palgrave Macmillan. 2007. by Akkizidis I. & S. Khandelwal (2007).
26. Akkizidis, I. and Khandelwal, S. K. 2008, Financial Risk Management for Islamic Banking and Finance , Palgrave Macmillan, First Ed.
27. Al-Tamimi, H. and Al-Mazrooei M., 2007, Banks’ risk management: a comparison study of UAE national and foreign banks // The Journal of Risk Finance, Vol. 8 No.4.

28. Archer, S. and Haron, A. 2007, Operational Risk Exposures of Islamic Banks.

29. Baldoni, R. J., A Best Practices Approach to Risk Management // TMA Journal, Jan/Feb1998.

30. Kaouther Toumi I, Jean Laurent Vivani Islamic Banks exposure to displaced commercial risk: identification and measurement//CR2M, UniversitMontpellier1UR Finance Quantitative, IHEC Sousse, Tunisia.

31. Ahmed, N. (2008). 6th International Islamic Finance Conference. Basel II Capital Adequacy Requirements: Implementation Challenges for Islamic Banks IIUM.

32. Ahmed, T. k. (2001). Risk management – Islamic Financial Industry (an analysis of issues in Islamic financial industry). Jeddah – Saudi Arabia. Board), I. (. (Dec 2005). Guiding Principle On Liquidity Risk Management For Institutions Offering Islamic Financial Service. Kuala Lumpur: IFSB.

## **Глава 6. Регулирование индустрии и надзор за деятельностью отраслевых институтов**

### **6.1 Глобальные системы регулирования и надзора за деятельностью финансовых институтов**

Финансовые институты работают с общественными ресурсами. Обязательства, которые они имеют, составляют гораздо более значительную величину, чем собственный капитал, и их финансовый рычаг (леверидж), таким образом, намного выше, чем у нефинансовых организаций. Следовательно, необходимо завоевать доверие вкладчиков и уберечь их от ненужных и возможных убытков посредством предотвращения мошенничества, ошибок менеджмента, чрезмерных заимствований, концентрации кредита и использования служебных полномочий и ресурсов для обогащения нескольких людей. Также необходимо защитить платежные системы от нестабильности, обеспечить эффективную деятельность рынка капитала и его институтов для ускоренного развития. Это требует введения пруденциальных стандартов и их принудительного исполнения с помощью эффективного надзора. Вместе с тем регулирование не должно быть слишком интенсивным и всеобъемлющим так, что это вызовет непомерное повышение затрат на соблюдение регуляторных требований, а также будет препятствовать инновациям и креативности. Не следует упускать из виду компромисс между стабильностью и эффективностью.

Прежде чем перейти к рассмотрению типов систем регулирования и надзора, которые необходимы для исламских банков, желательно рассмотреть современное состояние инфраструктуры регулирования и надзора, которая существует за рубежом.

Действующие глобальные системы регулирования можно разделить на три основные категории: традиционные системы, смешанные системы и развивающиеся унитарные системы.

В традиционных системах деятельность коммерческих и инвестиционных фондов, страховых компаний и взаимных фондов считается отличной друг от друга. Чтобы обеспечить устойчивость каждого сектора и его положительную роль в укреплении стабильности финансовой системы, деятельность между секторами разделена. Следовательно, каждая услуга традиционно регулируется и контролируется отдельными специализированными органами.

В настоящее время почти все страны-члены ОИС следуют этим традиционным формам надзора и надзорным органом выступает Центральный банк. Большинство развивающихся стран также следуют этой модели, и до недавних

пор США также строго следовали этому режиму в соответствии с требованиями Закона Гласса-Стигала.

В противовес этой традиционной системе, банки и брокерские фирмы осуществляют межсекторную деятельность в большинстве европейских стран в рамках модели универсального банка. В некоторых европейских странах банкам и страховым компаниям позволено иметь больше интерактивных бизнес-взаимосвязей. Следовательно, банковско-брокерские компании, банковско-страховые компании и страхово-брокерские компании функционируют вместе под единой нормативно-правовой базой.

Резкое увеличение количества финансовых конгломератов в последние годы привело к пересечению границ традиционных секторов. Этот рост стал результатом множества факторов, некоторыми из которых являются:

- межсекторные слияния и приобретения между банками и брокерскими фирмами и между банками и страховыми компаниями;
- приобретение управляющих фондов банками и страховыми компаниями;
- расширение финансовых услуг в новых областях за счет внутреннего роста (например, страховые компании, создающие банки, и, наоборот, страховые компании, продающие инвестиционные продукты, и банки, создающие компании, оказывающие брокерские операции и операции по управлению фондами);
- вовлечение нефинансовых компаний в сектор финансовых услуг через расширение кредитных и финансовых услуг их клиентам;
- либерализация рынка в сочетании с информационными технологиями.

Комбинация брокерской деятельности и операций недвижимости с деятельностью коммерческих банков остается преобладающей в Европе и Японии под эгидой концепции универсального банка. Это отличает банковскую модель в этих странах от модели Гласса-Стигала, которая сохранялась как основа банковского бизнеса в США в течение 1933-2000 годов. Новая основа в США (Закон Грэмма – Лича – Блайли 1999 года) сделала возможным для прочных (сильных) коммерческих банков регистрироваться как финансово-холдинговые компании и осуществлять одновременно банковско-брокерскую и брокерско-страховую деятельность при определенных условиях. Наблюдается растущая тенденция межсекторных слияний в США. Почти во всех европейских странах регуляторы всё больше способствуют комбинированию банковской (которая уже включает в себя брокерскую деятельность) и страховой деятельности, но ожидается, что эти компании будут отдельно отчитываться о своей банковской и страховой деятельности. Во Франции эта комбинация уже названа как «banassurance». Это, в свою очередь, требует адаптации универсальных стандартов для регулирования деятельности финансовых конгломератов во всём мире. В результате основные события, происходящие на международной арене регулирования и надзора, включают следующее:

– на уровне национальных юрисдикций некоторые страны объединяют их регуляторную инфраструктуру в один орган, как, например, Управление финансовых услуг (FSA) в Великобритании и её подобие в скандинавских странах и Японии. Некоторые другие страны, такие как США, предприняли инициативы установить ведущий регуляторный орган, чтобы координировать деятельность других регуляторов и укреплять сотрудничество между ними;

– на международном уровне функционирует сильный межсекторный надзор, согласованный между Базельским комитетом банковского надзора (BCBS), Международной организацией по ценным бумагам (IOSCO), Международной организацией страховых надзорных органов (IAIS) в рамках модели Совместного форума финансовых конгломератов (JFFC);

– в рамках новых Базельских требований под эгидой консолидированного надзора была расширена система достаточности капитала, для того чтобы охватить весь спектр деятельности финансовых конгломератов. Ожидается, что с подобным консолидированным надзором, который устанавливает эффективную систему обеспечения стабильного функционирования финансовой системы, основанного на контроле леввериджа капитала, деятельности связанных предприятий, арбитража капитала и усиления рыночной дисциплины через надлежащее воздействие, кросс-секторальная деятельность обеспечит эффективность финансовых рынков.

Основные принципы банковского надзора заставляют регуляторов беспокоиться о значительном количестве важных вопросов, относящихся к улучшению управления банками, и, тем самым, о здоровье и стабильности финансовой системы. Это включает лицензирование и требования достаточности собственного капитала, процедуры и практики, используемые банками для заимствований и инвестирования, определение различных видов рисков и техник для их эффективного управления, методы для оценки качества банковских активов, создание резервов под возможные потери по ссудам и другие резервы, размеры допустимого уровня просроченной задолженности директоров, их друзей, родственников и отдельных заемщиков, а также видов внутреннего контроля и внешнего аудита, необходимого для обеспечения справедливости и точности.

## **6.2 Объективные предпосылки регулирования индустрии**

Вместе с тем возникает вопрос, все ли регулятивные меры, указанные Базельским комитетом, являются необходимыми для исламских финансовых институтов? Ответ должен быть утвердительным, даже если, на первый взгляд, это может рассматриваться по-разному. Можно возразить, поскольку владельцы инвестиционных счетов разделяют риски (участвуют в принятии риска), исламские банки не должны быть объектом для регулирования больше, чем любая нормальная корпорация. Однако, это утверждение имеет существенные различия. Во-

первых, существуют системные соображения. В то время, как крах корпорации может повлиять, главным образом, на ее собственников, которые, как ожидается, будут на страже, крах банка будет иметь влияние на здоровье и стабильность всей платежной системы, а также на развитие экономики в целом. Если вкладчики потеряют уверенность в системе, они будут снимать свои денежные средства со счетов, что дестабилизирует не только финансовую систему, но и поставит под угрозу их способность финансировать развитие экономики. Во-вторых, это интерес вкладчиков депозитов до востребования, который должен быть защищен. Тем не менее вложения вкладчиков также нуждаются в больших гарантиях, чем то, что акционеры предлагают в нормальных небанковских компаниях. Это обусловлено значительно более высоким уровнем финансового леввериджа в банковском бизнесе. Такой уровень может быть связан с депозитами до востребования. Чем больше уровень депозитов до востребования, тем больше будет уровень финансового леввериджа. Это потребует адаптации (принятия) банками определенных процедур, чтобы предотвратить произвол в инвестиционных решениях, ошибок менеджмента, принятия чрезмерного риска и разумно управлять рисками, которые они принимают. Они также должны сформировать адекватные резервы, чтобы избежать чрезмерной эрозии инвестиционных депозитов. В-третьих, это требует обеспечения точного следования (соблюдения) банками доктринам исламского права. В-четвертых, необходимость участия исламских банков на межбанковском рынке признается международной финансовой системы. Этого не произойдет, если они не будут соответствовать международным регулятивным стандартам.

Таким образом, разница между природой (сущностью) исламского и традиционного банкинга не уменьшает необходимости в регулирующих нормах и соответствующего надзора для обеспечения их эффективного выполнения. Этот призыв к регулированию, однако, не является чем-то новым. Это было сделано еще в далеком 1981 году (март) управляющими центральными банками и монетарными властями – членами стран Организации исламская конференция (ОИК) в их детальном отчете «Продвижение, регулирование и надзор исламских банков», утвержденном ими на четвертой встрече, проведенной в Хартуме 7-9 марта 1981 года.

Для обеспечения безопасности депозитов до востребования и инвестиционных вкладов может потребоваться ряд мер. Среди наиболее важных из них должно быть улучшение макроуправления экономикой в сочетании с эффективным микроуправлением банков под эгидой надлежащего (правильного, адекватного, соответствующего) регулирования и надзора и формирования адекватной величины резервов под возможные потери по ссудам. Если это потребуются, их, возможно, придется усилить посредством страхования как минимум депозитов до востребования.

Вкладчики смогут защитить свои интересы более эффективно, если они будут допущены к активному участию в заседаниях акционеров, а также иметь своих представителей в совете директоров банка. Поскольку выбрать этих представителей прямо будет сложно для них, в особенности, если банк большой, имеет несколько филиалов не только в стране, но и за границей, регулирующие власти могут заставить играть более важную роль в назначении представителей от лица вкладчиков в совете директоров банка. Банки могут, однако, воспротивиться этому, даже если это важно не только для защиты интересов вкладчиков, но и для системной стабильности. Если такие представители исключены, то стоит рассмотреть возможность создания лицензированных специализированных фирм в частном секторе для защиты интересов вкладчиков, таких как аудиторские компании, одним из видов деятельности которых является защита интересов акционеров.

Если и это не рассматривается возможным, тогда для регуляторов есть только один путь для защиты интересов вкладчиков – обеспечение большей прозрачности деятельности исламских финансовых институтов с тем, чтобы вкладчики знали, что происходит, и способны были таким образом играть большую роль в обеспечении своих интересов. Это не может быть достигнуто без проведения эффективного регулирования и надзора.

Что касается соблюдения обязательных норм исламского права, то необходимо обеспечить, чтобы банки добросовестно соблюдали эти условия. Такое соответствие не может быть обеспечено до тех пор, пока все существующие вопросы на этом пути, связанные с финансами, не будут успешно решены. Это также необходимо для подготовки широко согласованных правовых рамок, отсутствие которых создает препятствия на пути разработки стандартизированных продуктов для исламского банкинга, наложения штрафа на неплательщиков банковских кредитов, компенсирующих потери дохода, а также управления рисками более эффективно путем принятия определенных методов, используемых для этой цели традиционными банками на международном уровне. Кроме того, необходимо четко определить конкретные роли советников по шариату, Центрального банка, а также сертифицированных аудиторских компаний в обеспечении того, чтобы банки не нарушали установленные морально-этические нормы.

Это указывает на огромную важность регулирования и надзора в исламской финансовой системе, которая всё еще находится в начальном состоянии. Без такого регулирования и надзора система не может быть в состоянии повысить доверие людей в свою конкурентоспособность и будущие перспективы развития. Любые серьезные неудачи на этом раннем этапе принесут системе негативный имидж и нанесут огромный вред становлению свободной от ростовщичества финансовой системы в странах ОИС.

Однако, как указывалось ранее, регулирование не должно быть настолько строгим и обременительным, что это будет препятствовать прибыльности и раз-

витию исламских банков и делает их неконкурентоспособными по сравнению с традиционными банками. Также должно быть определено, что следует установить законодательно, а что следует оставить на усмотрение руководителей. Правильное понимание того, что может быть выполнено, а что нет, позволит финансовой системе быть более гибкой и способной развиваться в рамках нормативной базы, с учетом обстоятельств каждой отдельной страны. Более того, регулирование должно сопровождаться значительным числом мер, способствующих лучшему пониманию функционирования исламских банков в относительно сложной и противоречивой среде.

### **6.3 Надзор за деятельностью исламских банков в некоторых странах-членах ОИС**

Большинство стран ОИС приняли международные стандарты, включающие основные принципы Базельского комитета, требования к минимальному капиталу, взвешенному с учетом риска, а также международные стандарты бухгалтерского учета (IASB). Некоторые страны реализуют *crash programmes* (тестовые программы), чтобы принять международные стандарты, но сообщают о трудностях, особенно, во взвешивании активов по степени риска, созданные исламскими методами финансирования. Согласованность со стандартами, утвержденными Организацией бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов (AAOIFI), еще полностью не осуществлена; только две страны (Бахрейн и Судан) уже открыто приняли стандарты, утвержденные AAOIFI.

Так как большинство исламских банков небольшие, некоторые страны объявили о программе обязательного слияния исламских банков и укрепления их капитала, чтобы сделать более жизнеспособными в международной среде, в который стали доминировать мегабанки.

В таблице 6.1 представлено краткое изложение отличительных особенностей исламской банковской деятельности и системы надзора в некоторых странах-членах Исламского банка развития.

Таблица 6.1 – Отличительные особенности исламской банковской деятельности и системы надзора в некоторых странах-членах ИБР

Страна	Отличительные характеристики системы исламского банковского надзора
Бахрейн	Регулируется Монетарным агентством Бахрейна (CMA), которое регулирует деятельность и коммерческих, и инвестиционных банков (брокерских компаний); страховые компании находятся под надзором отдельного регулирующего органа. Дуальная банковская деятельность (исламская и традиционная), банковская система. Базельские требования к капиталу и основные принципы, принятые для обеих групп.

	<p>Функционируют 4 группы исламских банков: а) исламские коммерческие банки, б) исламские инвестиционные банки, в) исламские офшорные банки, г) исламские банковские окна в традиционных банках. Консолидированный надзор. Приняты международные стандарты бухгалтерского учета. Каждый исламский банк должен иметь шариатский совет. Активно обсуждается соответствие стандартам ААОIFI. Инвестиционные депозиты, текущие счета и распределение капитала на активы должны быть объявлены. Обязательное управление ликвидностью путем стандартизации сроков погашения активов. Исламская и традиционная смешанные системы</p>
Индонезия	<p>Регулируется Центральным банком Индонезии (BSRI). Отдельные регуляторные границы для банков и брокерских фирм. Отдельного исламского банковского законодательства не существует. Исламская банковская деятельность определяется дополнениями в банковское законодательство. Отдельный шариатский совет обязателен. Исламские окна разрешены. Консолидированный надзор. Базельские требования к капиталу и главные принципы утверждены (приняты). Главные финансовые преобразования находятся в процессе, чтобы усилить капитализацию и платежеспособность. Активная банковская стратегия по шариату введена в действие правительством</p>
Иран	<p>Регулируется Центральным банком Ирана (ВJI). Все банки в частном секторе с планом приватизации меньшинства. Банковское регулирование и надзор строго осуществляются монетарными властями, также как фискальная и другие правительственные политики. Единая банковская система под Законом «Банковская деятельность, свободная от ростовщичества», действующим с 1983 года. Методы финансирования определяются данным законом. Последние политические ориентировки направлены на признание Базельских требований к капиталу, стандарты надзора, а также международные стандарты бухгалтерского учета. Шариатский совет не требуется для индивидуальных банков. Определены и используются методы инспекционного и внутреннего контроля. Надзор за деятельностью банков и страховых компаний осуществляется различными органами</p>
Иордания	<p>Регулируется Центральным банком Иордании. Отдельные регулирующие органы для банков и брокерских фирм. Существует исламское банковское право. Дуальная банковская система. Требуется отдельный шариатский совет. Консолидированный надзор. Приняты Базельские требования к капиталу и основные принципы. Приняты Международные стандарты бухгалтерского учета</p>
Кувейт	<p>Надзор осуществляется Центральным банком Кувейта (СВК). СВК регулирует и коммерческие, и инвестиционные банки (брокерские компании); страховые компании находятся под надзором отдельного регулирующего органа. Дуальная банковская система. Две группы исламских банков: исламские коммерческие и инвестиционные банки. Традиционным банком не разрешено иметь исламские окна. Консолидированный надзор. Приняты Базельские требования и стандарты по надзору. Приняты международные стандарты бухгалтерского учета. На стадии обсуждения введение отдельного исламского банковского права. Шариатский совет необходим для каждого отдельного банка</p>

Малайзия	Регулируется Центральным банком Малайзии (BNM). Основные показатели развития финансового сектора реализуются в соответствии с долгосрочной стратегией. Страховые компании и банки регулируются одним органом, брокерские компании регулируются отдельным органом. Частные банки. Дуальная банковская система. Исламские окна разрешены в традиционных банках. Консолидированный надзор. Приняты Базельские требования к капиталу и ключевые принципы. Приняты международные стандарты бухгалтерского учета. Принята рейтинговая система CAMELS. Четко обозначены задачи инспекционного и внутреннего контроля. Функционирует отдельный шариатский совет на институциональном уровне в BNM и в комиссии по ценным бумагам. Урегулирован исламский денежный рынок и ликвидность. Министр финансов тесно связан с надзором исламских банков
Пакистан	Регулируется Центральным банком Пакистана (SBP). Брокерские фирмы и страховые компании регулируются отдельными регуляторными органами. Основные банки в частном секторе; банковское регулирование и надзор обеспечиваются государственной политикой. Отсутствует исламское банковское законодательство. Существует закон о Mudārabah компаниях. Отсутствует понятие шариатского совета. Исламские банки отчетливо не определены. Приняты Базельские требования к капиталу и стандарты надзора. Слияние банков осуществляется, чтобы укрепить капитал. Существует концепция внутреннего и инспекционного надзора. Главные финансовые трансформации инициированы Верховным судом Пакистана, чтобы ввести исламские банковские и финансовые системы. SBP учредил Комитет трансформации финансовых услуг
Катар	Регулируется Центральным банком Катара (CBQ). Дуальная банковская система. Единый регулятор. Существует отдельное банковское законодательство. Надзор за исламскими банками осуществляется через специальные директивы CBQ. Отдельный шариатский совет обязателен для банков. Существуют стандартизированные требования к прозрачности для исламских банков
Судан	Регулируется Центральным банком Судана (CBS). Одноуровневая (исламская) система. Действует исламское банковское законодательство. Отдельный шариатский совет обязателен для банков, также Центральный банк имеет шариатский совет. Надзор и регулирование обеспечивается государственной политикой
<i>Источник [1]</i>	

Таким образом:

– надзор за деятельностью исламских банков осуществляется в рамках модели (системы), преобладающей в системе надзора международных коммерческих банков. В некоторых странах введено специальное законодательство, чтобы продвигать исламскую банковскую деятельность, тогда как в других странах такое законодательство отсутствует. Исламские банковские операции в последней группе стран выполняются согласно директивам, выданным их центральными банками.

Страны-члены, рассмотренные выше, отделяют банковскую деятельность от деятельности с ценными бумагами и страховой деятельности, и различным надзорным органам поставлены соответствующие задачи. Малайзия является исключением, где надзор за банками и страховыми компаниями осуществляется одним органом, а именно, Центральным банком (Bank Negara Malaysia);

– надзор за банками в странах-членах осуществляется центральными банками. Однако, наметившаяся тенденция в мире состоит в отделении модели монетарной политики макроэкономического управления от микроэкономических соображений устойчивости банков. Как результат этого разделения, банковский надзор отделяется от денежной политики и определяется специальным органом. Существует множество примеров разделения, одним из них является отделение функции надзора от Банка Англии в 1998 году и учреждение Управления финансовых услуг (FSA), которая приняла ответственность единого надзорного органа (до 2013 года);

– в случае, когда различные надзорные органы специализируются на надзоре за деятельностью банковских и небанковских финансовых институтов, возрастает необходимость во взаимодействии и координации этих органов;

– в некоторых странах-членах разрешено открытие исламских окон, в то время как в других странах это не разрешено.

#### **6.4 Международные инфраструктурные организации**

Каждая система имеет свои институциональные требования. Исламские финансовые институты тоже не являются исключением. Им требуется ряд поддерживающих институтов для выполнения различных функций. За последние 30 лет во всём мире исламские институты пытаются извлечь выгоду из институциональной структуры, поддерживающей традиционное банковское дело, которая не приспособлена отвечать их специфическим требованиям. Создание соответствующей институциональной структуры, возможно, будет серьезным испытанием для исламского финансирования в будущем.

Современная система регулирования и надзора индустрии исламских финансовых услуг представлена следующими международными финансовыми институтами:

– Организация бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, AAOIFI);

– Совет по исламским финансовым услугам (Islamic Financial Services Board, IFSB);

– Международный исламский финансовый рынок (International Islamic Financial Market, IIFM);

- Генеральный совет исламских банков и финансовых институтов (General Council for Islamic Banks And Financial Institution, CIBAFI);
- Международный исламский центр урегулирования споров и коммерческий арбитраж (International Islamic Centre for Reconciliation and Arbitration, ICRA);
- Международное исламское рейтинговое агентство (Islamic International Rating Agency, IIRA);
- Международная корпорация по управлению ликвидностью (International Islamic Liquidity Management Corporation, IILM).

*Организация бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов (AAOIFI)* – международная исламская некоммерческая организация, которая осуществляет подготовку стандартов по бухгалтерскому учету, аудиту, управлению, этике, норм шариата для исламских финансовых учреждений и отрасли в целом.

AAOIFI была учреждена в 1990 году в соответствии с соглашением, подписанным Исламским банком развития (Саудовская Аравия), банковской группой Al Baraka (Бахрейн), Dar Al Mal Al Islami (Швейцария), банковской и инвестиционной корпорацией AlRajhi (Саудовская Аравия), Kuwait Finance House (Кувейт) и Bukhari Capital (Малайзия) и зарегистрирована в 1991 году в Королевстве Бахрейн.

В AAOIFI входит около 200 членов из 45 стран мира, в т. ч. центральные банки, исламские финансовые институты и другие организации исламской финансовой индустрии. Однако, следует отметить, что стандарты AAOIFI, в основном, приняты центральными банками мусульманских стран либо регуляторами разработаны собственные рекомендации на основании стандартов AAOIFI.

Задачи AAOIFI включают:

- развитие идей бухгалтерского учета и аудита в отношении исламских финансовых институтов;
- распространение идей бухгалтерского учета и аудита в отношении исламских финансовых институтов и их использование через обучение, семинары, публикации периодических информационных бюллетеней, проведение и введение в действие результатов исследований и другие методы;
- подготовка, обнародование и объяснение стандартов бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов;
- рассмотрение и внесение изменений в стандарты бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов.

AAOIFI выполняет данные задачи в соответствии с предписаниями шариата, а также в соответствии со средой, в которой финансовые институты сформировались. Эта деятельность нацелена на укрепление доверия пользователей финансовой отчетности исламских финансовых институтов к информации, чтобы

стимулировать их осуществлять вложения или хранить денежные средства в исламских финансовых институтах и пользоваться их услугами.

Сегодня ААОИФИ играет ведущую роль в развитии гармонизации и стандартизации международной практики в области исламских финансов. Стандарты ААОИФИ в настоящее время используются лидирующими исламскими финансовыми учреждениями по всему миру.

Стандарты ААОИФИ содержат требования исламского права, обязательные для соблюдения при разработке и реализации операций исламского финансирования. Они, в частности, определяют форму и структуру таких операций, признанных во всём мире, и, следовательно, составляют основу международного исламского финансового инжиниринга.

В 2012 году ААОИФИ ужесточила отраслевые стандарты, выпустив 7 новых шариат-стандартов, связанных с управлением и этическими вопросами – два основных вывода по результатам финансового кризиса, и в то же время отдавая приоритет защите интересов потребителей. Стандарты определяют (регулируют) ключевые области исламских финансов, а именно, финансовых прав и их управления, управления ликвидностью, банкротство, защита капитала и инвестиций, агентских инвестиций, расчета прибыли по сделкам.

В число других стандартов, выпущенных ААОИФИ, входят пересмотренные стандарты бухгалтерского учета в области инвестиций в недвижимость (2012), в которых изложены принципы признания, оценки, представления и раскрытия инвестиций в недвижимость, которая приобретена с целью получения и/или предназначенная для будущего прироста капитала. Кроме того, ААОИФИ в настоящее время пересматривает существующие стандарты по инвестиционным счетам и такафул и разрабатывает новые стандарты управления для шариатского наблюдательного совета, которые, как ожидается, были закончены в 2013 году.

В таблице 6.2 представлен перечень стандартов ААОИФИ в области бухгалтерского учета и аудита, этических норм, корпоративного управления и норм шариата.

Таблица 6.2 – Стандарты ААОИФИ

Бухгалтерский учет	
Финансовая отчетность	
SFA1	Концептуальная основа для финансовой отчетности исламских финансовых институтов
Стандарты бухгалтерского учета	
FAS1	Общее представление и раскрытие в финансовой отчетности исламских банков и финансовых институтов
FAS2	Мурабаха и мурабаха на приобретение заказчиком (Murabaha to the Purchaser)
FAS3	Финансирование по мурабаха (на условиях)

FAS4	Финансирование мушарака (на условиях)
FAS5	Раскрытие основ для распределения прибыли между собственниками (акционерами) и держателями инвестиционных счетов
FAS6	Имущественное право держателей инвестиционных счетов и их эквивалентов
FAS7	Салам и параллельный салам
FAS8	Иджара и иджара мунтахийя биттамлик
FAS9	Закят
FAS10	Истисна и параллельная истисна
FAS11	Провизии и резервы
FAS12	Общее представление и раскрытие в финансовой отчетности исламских страховых компаний
FAS13	Раскрытие основ для определения и распределения недостатка или излишка в исламских страховых компаниях
FAS14	Инвестиционные фонды
FAS15	Провизии и резервы в исламских страховых компаниях
FAS16	Сделки с иностранной валютой и международные операции
FAS17	Инвестиции в реальную недвижимость
FAS18	Исламские финансовые услуги, предлагаемые традиционными финансовыми институтами
FAS19	Взносы в исламские страховые компании
FAS20	Продажа с отсроченным платежом
FAS21	Раскрытие информации при передаче активов
FAS22	Сегментная отчетность
FAS23	Консолидация
FAS24	Инвестиции в ассоциированные компании
FAS25	Инвестиции в сукук, акции и аналогичные инструменты
Руководящие указания	
1	Руководящие указания по первому применению стандартов бухгалтерского учета AAOIFI
Аудит	
1	Задачи и принципы аудита
2	Отчет аудитора
3	Условия аудиторского соглашения
4	Проверка на соответствие с правилами и принципами шариата внешнего аудитора
5	Ответственность аудитора по рассмотрению мошенничества и ошибок в ходе аудита финансовой отчетности
Корпоративное управление	
1	Шариатский наблюдательный совет: назначение, состав и отчетность
2	Шариатский контроль (соответствие шариату)
3	Внутренний шариатский контроль (соответствие шариату)

4	Аудит и комитет корпоративного управления для исламских финансовых институтов
5	Независимость наблюдательного совета шариата
6	Положение о принципах корпоративного управления для исламских финансовых институтов
7	Корпоративная социальная ответственность: осуществление и раскрытие информации для исламских финансовых институтов
Этические нормы	
1	Этический кодекс для бухгалтеров и аудиторов исламских финансовых институтов
2	Этический кодекс для работников исламских финансовых институтов
Шариат	
1	Торговля валютой
2	Дебетовые карты, платежные карты и кредитовые карты
3	Неисполнение платежных обязательств должником
4	Урегулирование долга путем зачета требований (взаимное погашение встречных требований)
5	Гарантии
6	Преобразование традиционного (обычного) банка в исламский банк
7	Хауала
8	Мурабаха на приобретение заказчиком
9	Иджара и иджара мунтахийя биттамлик
10	Салам и параллельный салам
11	Истисна и параллельная истисна
12	Шарика (мушарака) и современные корпорации
13	Мудароба
14	Документарный аккредитив
15	Джуала
16	Коммерческие бумаги (краткосрочный вексель)
17	Инвестиционный сукук
18	Владение (имущество) Qabd
19	Заимствование кард (Qard)
20	Товары на организованных рынках
21	Финансовые бумаги (акции и облигации)
22	Концессионные договоры
23	Агентская деятельность
24	Синдицированное финансирование
25	Комбинация контрактов
26	Исламское страхование
27	Индексы
28	Банковские услуги
29	Этика и положения по фетвам

30	Монетизация (Tawarruq)
31	Условия гарар (неопределенности) в финансовых сделках
34	Арбитраж
33	Уакф (Waqf)
34	Наем персонала
35	Закят
36	Условные обязательства
37	Кредитные линии
38	Финансовые сделки онлайн
39	Залог (Rahn)
40	Инвестиционные счета и распределение прибыли
41	Перестрахование
42	Передача прав
43	Банкротство
44	Управление ликвидностью
45	Защита капитала (в инвестиционных услугах)
46	Инвестиционная агентская деятельность
47	Положение о выручке и прибыли (в финансовых сделках)
48	Опционы в правовых договорах
<i>Источник: AAOIFI</i>	

*Совет по исламским финансовым услугам (IFSB).* Обсуждение необходимости четких руководящих принципов для регулирования и надзора исламских банков привело к пониманию того, что такие принципы лучшим способом могут быть подготовлены специализированным учреждением, и в феврале 2000 года на Конференции по исламскому банковскому надзору, организованной в Бахрейне, ИБР, МВФ, денежно-кредитное агентство Бахрейна (BMA) и AAOIFI рекомендовали создать Совет по исламским финансовым услугам (IFSB). Эта рекомендация была обсуждена на совещании, проведенном совместно с МВФ, Всемирным Банком и группой представителей центральных банков Бахрейна, Египта, Ирана, Иордании, Кувейта, Малайзии, Палестины и Судана, а также представителей ИБР и AAOIFI. Было решено учредить временный комитет, включающий в себя центральные банки Бахрейна, Ирана, Малайзии и Судана вместе с МВФ, ИБР и AAOIFI. Руководители центральных банков настаивали, чтобы ИБР играл ведущую роль в учреждении и управлении IFSB.

Это подняло вопрос в отношении того, какими характеристиками должен обладать IFSB, чтобы эффективно осуществлять свою деятельность. Во-первых, он должен иметь высокий уровень знаний и опыта (компетенции) в области международных стандартов, утвержденных BCBS, IOSCO и IAIS. Во-вторых, он должен иметь полные знания уникальных особенностей исламского банкинга, его сильных и слабых сторон и вызовов, которые предстоит решить в будущем. В-третьих, он должен иметь поддержку правительства и центральных банков, иметь престиж

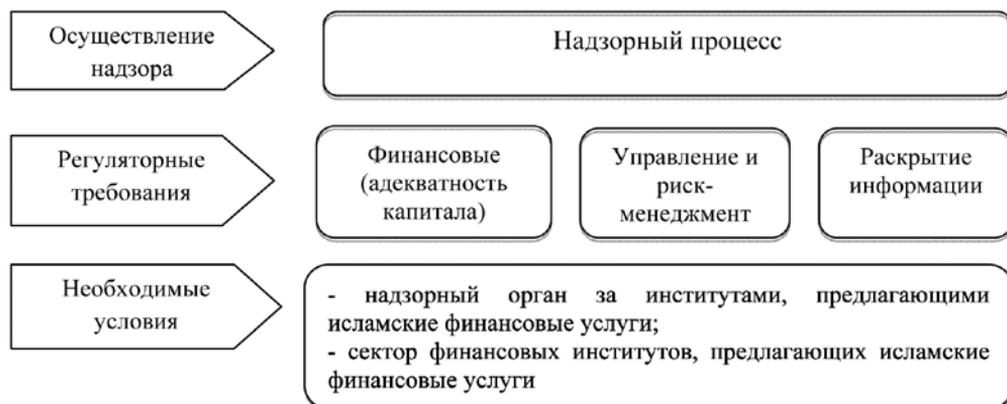
и авторитет, которые позволят органам власти принимать и использовать его рекомендации. Это более вероятно произойдет, если организация будет учреждена самими правительствами и иметь в составе правления (Совет управляющих) руководителей центральных банков и/или министров финансов. В-четвертых, он должен иметь возможность координировать усилия банков, страховых организаций, биржевых компаний и других небанковских финансовых институтов. Если он обладает поддержкой только исламских банков, он может быть не в состоянии эффективно осуществлять регулирование всего исламского финансового рынка. В-пятых, это не должна быть организация, учрежденная самими исламскими банками. Это может вызвать конфликт интересов и снизить доверие к их общей способности подготавливать необходимые руководства для регулирования и надзора и их применения. Создание IFSB с учетом вышеперечисленных характеристик должно помочь в осуществлении регулирования и надзора исламских банков в соответствии с международными стандартами, а также шариатом.

В 2002 году при активном участии МВФ, ИБР, Монетарного фонда Бахрейна (BMA), Центрального банка Малайзия (BNM) и других центральных банков в г. Куала-Лумпур был создан Совет по исламским финансовым услугам, который начал свою работу с марта 2003 года.

По состоянию на апрель 2013 года, IFSB включает в себя 187 членов, в том числе, 57 регулирующих и надзорных органов, 8 международных межправительственных организаций и 122 игрока рынка, профессиональные фирмы и отраслевые ассоциации, работающие в 43 странах. Этот список ежегодно увеличивается. В начале 2014 года IFSB заявил о принятии Банка Кореи в качестве ассоциированного члена совета.

Сегодня IFSB – это международная организация, устанавливающая стандарты, чтобы обеспечить и укрепить устойчивость и стабильность индустрии исламских финансовых услуг посредством выпуска стандартов и основополагающих принципов для индустрии, в широком определении, включающая банковскую деятельность, рынки капитала и страховой сектор. Выдвигая эту миссию, IFSB способствует развитию разумной и прозрачной индустрии исламских финансовых услуг путем введения новых или адаптации существующих международных стандартов в соответствии с принципами шариата и рекомендует их для принятия. В этой связи работа IFSB дополняет деятельность Базельского комитета банковского надзора, Международной организации комиссий по ценным бумагам и Международной ассоциации органов страхового надзора.

На рисунке 6.1 изображена схема, иллюстрирующая широкую область нормативно-правовой базы для стандартов и принципов IFSB.



Источник: IFSB

Рисунок 6.1 – Основные направления деятельности IFSB

Задачи IFSB включают в себя:

- содействие развитию индустрии взвешенных и прозрачных исламских финансовых услуг через введение новых, применение существующих международных стандартов, согласующихся с принципами шариата, и рекомендацию их внедрения;
- обеспечение руководства по эффективному надзору и регулированию институтов, предлагающих исламские финансовые продукты, и разработка критериев определения, измерения, управления и раскрытия рисков для индустрии исламских финансовых услуг, принимая во внимание международные стандарты для оценки, исчисления доходов и расходов, раскрытия информации;
- осуществление взаимодействия и сотрудничество с соответствующими организациями, разрабатывающими стандарты для обеспечения стабильности и устойчивости международных монетарных и финансовых систем;
- расширение и координирование инициатив для разработки инструментов и процедур для обеспечения эффективной деятельности управления рисками;
- поддержка взаимодействия между странами-членами в развитии индустрии исламских финансовых услуг;
- содействие обучению и развитию навыков персонала в областях, связанных с эффективным регулированием индустрии исламских финансовых услуг и связанных с ним рынков;
- проведение исследований, публикация их результатов и обзоров по вопросам индустрии исламских финансовых услуг;
- организация банка данных исламских банков, финансовых институтов и экспертов в области исламских финансовых услуг.

В связи с глобальным финансовым кризисом и дальнейшей разработкой стандартов Базельским комитетом банковского надзора IFSB предпринимает ряд инициатив, учитывая модификации, происходящие в глобальной финансовой индустрии. Они включают в себя выпуск основополагающих принципов по управлению риском ликвидности для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, основополагающие принципы по стресс-тестированию институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, и проект-15 «Пересмотренный стандарт достаточности собственного капитала». В таблице 6.3 представлен перечень нормативных документов, выпущенных IFSB.

Таблица 6.3 – Стандарты и руководства IFSB

Название	Дата выпуска
IFSB-1: Основополагающие принципы управления рисками для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний)	2005
IFSB-2: Стандарт достаточности собственного капитала для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний)	2005
IFSB-3: Основополагающие принципы по корпоративному управлению для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний и исламских взаимных фондов)	2006
IFSB-4: Раскрытие информации для обеспечения прозрачности для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний и исламских взаимных фондов)	2007
IFSB-5: Рекомендации по ключевым элементам в надзорном процессе институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний и исламских взаимных фондов)	2007
IFSB-6: Основополагающие принципы по управлению коллективными формами инвестирования	2008
IFSB-7: Требования к достаточности собственного капитала для сукук, секьюритизации и инвестиций в недвижимость	2008
IFSB-8: Основополагающие принципы по управлению для такафул (исламское страхование) компаний	2009
IFSB-9: Основополагающие принципы по ведению бизнеса институтами, предоставляющими исламские финансовые услуги	2009
IFSB-10: Основополагающие принципы по системе управления шариата для институтов, предлагающих исламские финансовые услуги	2009
IFSB-11: Стандарт по требованиям к платежеспособности для такафул предприятий (исламское страхование)	2010
IFSB-12: Основополагающие принципы по управлению риском ликвидности для институтов, предлагающих исламские финансовые услуги	2012
IFSB-13: Основополагающие принципы по стресс-тестированию для институтов, предлагающих исламские финансовые услуги	2012

GN-1: Руководящие указания к стандарту достаточности собственного капитала: подтверждение рейтинга внешними кредитными оценочными институтами (ECAIs) на соответствие шариата финансовым инструментам	2008
GN-2: Руководящие указания к стандартам по управлению рисками и достаточности собственного капитала: товарные сделки мурабаха	2010
GN-3: Руководящие указания к практике выравнивания выплаты прибыли держателям инвестиционных счетов	2010
GN-4: Руководящие указания к стандарту достаточности собственного капитала IFSB: определение Альфа в коэффициенте достаточности собственного капитала для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги (кроме страховых компаний)	2011
GN-5: Руководящие указания по подтверждению рейтинга внешними кредитными оценочными институтами (ECAIs) по такафул и ретакафул предприятиям	2011
TN-1: Техническое примечание по вопросу усиления управления ликвидностью в институтах, предоставляющих исламские финансовые услуги: развитие рынка исламских денег	2008
<i>Источник: IFSB</i>	

*Международный исламский финансовый рынок (ИИФМ)* – это международная организация по развитию исламских финансовых рынков, сосредоточенная на исламском рынке капиталов и денежном рынке (ICMM), сегменте индустрии исламских финансовых услуг. Его основное внимание состоит в стандартизации исламских финансовых продуктов, документации и сопутствующих процессов на глобальном уровне.

ИИФМ был основан благодаря коллективным усилиям Центрального банка Бахрейна, Исламского банка развития, Монетарного ведомства Брунея Даруссалам, Банка Индонезии, Центрального банка Судана и Центрального банка Малайзии как нейтральная, некоммерческая организация. Помимо членов-учредителей, ИИФМ поддерживается другими органами, такими как Государственный банк Пакистана, Международный финансовый центр Дубая, Индонезийское учреждение финансовых услуг, а также рядом региональных и международных финансовых институтов и другими участниками рынка. ИИФМ начало функционировать с апреля 2002 года.

Главная цель ИИФМ – содействие международным вторичным торговым рынкам исламских финансовых инструментов. ИИФМ в значительной степени улучшает принятие другими странами исламских финансовых инструментов и укрепляет сотрудничество между мусульманскими странами.

К некоторым областям, охватываемым ИИФМ, относятся:

а) удовлетворение потребностей отрасли в стандартизации продукта и документации;

б) предоставление универсальной платформы путем приведения регулирующих органов, финансовых учреждений, юридических фирм, бирж, отраслевых ассоциаций, поставщиков инфраструктурных услуг и других участников рынка к общей платформе путем создания глобальных рабочих групп и комитетов по конкретным проектам;

в) содействие объединению (унификации), гармонизации шариата и правовых реформ в исламских финансовых рынках;

г) функционирование консультативной группы по вопросам шариата, состоящей из известных ученых, для обеспечения широкого признания шариата.

Возникает вопрос: для чего необходима стандартизация исламских финансовых продуктов и документации? Для уменьшения издержек по оценке и согласованию документации; обеспечения равновесия и справедливости; увеличения эффективности, ликвидности и определенности; создания эталона, который будет служить ориентиром; уменьшения расхождения цен между исламскими и традиционными финансовыми операциями.

Нормативная документация и продукты приводят операции исламских финансовых институтов на один уровень с крупными традиционными банками. Нормативная документация и продукты не только помогают проведению трансграничных операций, но и играют ключевую роль в развитии местного рынка. Участие ИФМ в проектах международных рабочих групп обеспечивает доступ к важнейшим разработкам на международном уровне, а значит, способствует использованию передового опыта финансовых институтов в стране и за рубежом.

*Международный генеральный совет исламских банков и финансовых институтов* (CIBAFI) является одной из 7 международных исламских инфраструктурных организаций. Это некоммерческая организация, которая была учреждена и размещена в Королевстве Бахрейн в соответствии с королевским указом, изданным в мае 2001 года. Он является аффилированным органом Организации исламского сотрудничества (ОИС).

Несмотря на то, что Совет был учрежден в 2001 году, его основание было начато в июле 1999 года Исламским банком развития. В состав членов Совета включаются банки и финансовые институты, зарегистрированные в различных странах по всему миру, регулируемые центральными банками. По состоянию на 2013 год, CIBAFI включает в себя 99 членов и наблюдателей. CIBAFI имеет штаб-квартиру в Бахрейне благодаря его позиции в арабской и мировой финансовой индустрии.

CIBAFI является официальной системой обеспечения стабильности функционирования финансового рынка для всех финансовых институтов, согласовывающих свои услуги и продукты с шариатом. Цель CIBAFI заключается в инсти-

туциональном развитии исламской финансовой индустрии и ее защите в различных сферах, таких как обучение и развитие человеческих ресурсов, информации и финансовом анализе, консалтинге, информации и осведомленности.

Общая концепция развития CIBAFI – эффективно и результативно участвовать в поддержке справедливой исламской экономической системы.

Миссия CIBAFI – представлять исламскую финансовую индустрию на мировом уровне, знакомить с ее особенностями и успехами, участвовать в отстаивании и защите ее функций и предоставлять поддержку для расширения и взаимодействия исламских финансовых институтов с другими институтами для достижения целей шариата, заинтересованных сторон и сотрудников в полном соответствии с морально-этическими нормами и высоким качеством стандартов исламских финансов.

Задачи CIBAFI:

- содействие исламским финансовым институтам, распространение понятий, правил и соответствующих положений, развитие и продвижение исламской финансовой индустрии и расширение ее присутствия на региональном и международном уровнях;

- консолидация сотрудничества между членами совета и другими аналогичными финансовыми институтами в областях, которые отвечают общим задачам, используя доступные средства;

- предоставление информации, связанной с исламскими банками, финансовыми институтами и другими соответствующими организациями;

- продвижение интересов членов совета, защиты отрасли и ее курса перед общими трудностями и проблемами, развитие сотрудничества между членами и, с другой стороны, – между членами и другими организациями, в частности, регулирующими органами;

- участие в развитии исламских финансовых услуг путем поощрения научных исследований и разработок, оформлении продукта и отслеживании развития законодательства и процедур в области регистрации продуктов;

- участие в развитии человеческих ресурсов для решения международных проблем и возможностей для развития.

Деятельность CIBAFI сосредоточена на четырех основных сферах:

а) медиа и информированность: интернет и веб-сайты и электронные информационные бюллетени, конференции и семинары, программы глобальной информированности, местные общественные информационные компании;

б) информация и исследования: административные и финансовые каталоги для исламских финансовых институтов, серия прикладных программ исламского банковского дела, ежемесячный образовательный бюллетень;

в) политика и стратегическое планирование: типовой закон для исламского банковского дела; международный исламский банк;

г) исламские финансовые продукты: исламский сертификат СМК для исламских финансовых продуктов.

*Международный исламский центр урегулирования и арбитража (ИЦРА)* является международной независимой некоммерческой организацией и выступает одним из важнейших институтов исламской финансовой индустрии.

Центр регулирует финансовые и коммерческие споры, возникающие между финансовыми институтами или бизнес-учреждениями, которые по своему усмотрению применяют положения исламского права, принципы шариата, в разрешении споров, возникающих между этими учреждениями и их клиентами или между ними и третьими лицами, через урегулирование или арбитраж. ИЦРА является международной организацией в форме юридического и независимого лица. Эта особенность дает привилегию финансовым институтам, обслуживающимся в ИЦРА, в виде большего доверия на международном, региональном и локальном уровнях.

Учреждение ИЦРА является результатом концентрации совместных усилий, главным образом: Объединенных Арабских Эмиратов, Исламского банка развития, Генерального совета исламских банков и финансовых институтов (СИБАФИ).

Период открытия Центра прошел несколько этапов и длился почти три года, в течение которых управление компании Ernst&Young выполнило технико-экономическое обоснование для учреждения Центра. По результатам исследований был сделан вывод о существовании огромного разрыва в области арбитража в соответствии с положениями шариата.

Этапы учреждения ИЦРА:

– подписание соглашения о штаб-квартире Центра между Объединенными Арабскими Эмиратами и Генеральным советом исламских банков и финансовых институтов как представителя исламской финансовой индустрии в кулуарах Годового собрания Исламского банка развития в Тегеране в 2004 году;

– Центр был основан в 2005 году в день проведения учредительного собрания, в котором приняли участие более 70 местных, региональных и международных финансовых институтов, а также государственные и некоммерческие организации;

– Центр начал свою фактическую деятельность в январе 2007 года.

Концепция ИЦРА – современное видение шариата в разрешении споров исламской финансовой индустрии.

Задачи ИЦРА:

- удовлетворение потребностей отрасли исламских финансов в разрешении их споров в соответствии с принципами шариата;
- эффективное реагирование на характеристики исламских финансовых услуг с точки зрения разнообразия продуктов и контрактов.

Услуги ICRA:

- организует и руководит услугами урегулирования и арбитража различных споров для оказания помощи финансовым институтам, чтобы преодолеть всевозможные возникшие трудности;
- предоставляет список арбитров и экспертов в исламском мире и за его пределами, обладающих нравственностью и профессионализмом;
- оказывает консультационные услуги о третейском разбирательстве в целом, и, главным образом, об исламском арбитраже;
- организует учебные курсы в области его специализации с целью широкого распространения культуры арбитража и альтернативных подходов в урегулировании и разрешении конфликтов;
- регулярно выпускает полугодовые бюллетени по многочисленным темам и распространяет их бесплатно в исламских финансовых институтах.

За период с 2005 по 2012 год число членов ICRA достигло 30.

*Международное исламское рейтинговое агентство (IRA)* является единственным рейтинговым агентством, учреждённым с целью обеспечения рынков капитала и банковского сектора, преимущественно, в исламских странах, многообразием рейтинговых оценок, которые охватывают полный спектр инструментов капитала и специальных исламских финансовых продуктов, а также повышения уровня аналитической экспертизы на этих рынках.

Дополненная IRA рейтинговая система признает и объединяет уникальные особенности исламского финансирования, таким образом, расширяется перспектива качества услуг, что является конечной целью рейтингового агентства. Это, в свою очередь, будет способствовать развитию и углублению рынков капитала в странах, которые IRA планирует обслуживать.

Ввиду характера его деятельности наличие рейтингового агентства должно повысить прозрачность на рынке через содействие раскрытию информации и знаний о стандартах на других рынках. Это будет способствовать процессу принятия инвестиционных решений путем обучения инвесторов в использовании рейтинговых критериев и методологии, которая применяется в других местах.

IRA начало свою деятельность в июле 2005 года с целью содействия развитию региональных и национальных финансовых рынков, разграничивая соответствующие инвестиции или кредитный риск, обеспечивая оценку степени ри-

ска компаний и финансовых инструментов. Это должно выступать частью процесса принятия решений, используемого институциональными инвесторами.

ИРА спонсируется многосторонними институтами развития, ведущими банками, другими финансовыми институтами и рейтинговыми агентствами. Его акционеры осуществляют свою деятельность из 11 стран, которые составляют основное внимание агентства.

ИРА структурировано таким образом, чтобы сохранить свою независимость. Оно имеет Совет директоров и полностью независимый рейтинговый комитет.

Общая концепция развития ИРА – способствовать росту исламского рынка капитала, как рейтинговое агентство, которое символизирует доверие, прозрачность, справедливость и независимость.

Главный приоритет ИРА – приверженность к продвижению главных морально-этических ценностей: прозрачность, честность, качество и независимость.

В таблице 6.4 представлено описание процесса присвоения рейтинга ИРА.

Таблица 6.4 – Процесс присвоения рейтинга ИРА

Сторона	Действия
Эмитент/клиент	Подписывает соглашения о первоначальном рейтинге
	Предоставляет первоначальные информационные материалы
ИРА	Проводит предварительное исследование
	Предоставляет детальный вопросник эмитенту/клиенту
Эмитент/клиент	Предоставляет детальную информацию в соответствии с вопросником
ИРА	Проводит предварительную экспертизу
	Проводит прединвестиционный встречный анализ
	Проводит постинвестиционный анализ
	Подготавливает краткую информацию для заседания комитета
Рейтинговый комитет	Выносит решение относительно предварительного/первичного рейтинга
ИРА	Уведомляет эмитента/клиента о предварительном/первичном рейтинге
Эмитент/клиент	Может обжаловать, основываясь на любых новых фактах или информации
Рейтинговый комитет	Обсуждает обращение эмитента/клиента и выносит решение
ИРА	Уведомляет эмитента/клиента о решении рейтингового комитета
Эмитент/клиент	Дает согласие на публикацию рейтинга для общественности
ИРА	Публикация рейтинга в СМИ
<i>Источник ИРА</i>	

ИРА ходатайствует о признании его рейтингов регуляторами и получило официальное признание от Центрального банка Бахрейна как Институт внешней кредитной оценки (ECAI). ИРА также включено в список рейтинговых агентств, утвержденных Исламским банком развития. В 2014 году впервые планируется проведение суверенной рейтинговой оценки для Казахстана и Таджикистана.

*Международная корпорация по управлению ликвидностью (ИЛМ)* – международный институт, учрежденный центральными банками, монетарными органами и многосторонними организациями с целью создания и выпуска краткосрочных финансовых инструментов, согласованных с шариатом для содействия эффективного трансграничного (международного) управления ликвидностью. ИЛМ стремится к развитию регионального и международного сотрудничества с тем, чтобы построить надежную инфраструктуру управления ликвидностью на национальном, региональном и международном уровнях. Конечная цель заключается в содействии более широкой международной интеграции исламских денежных рынков и рынков капитала при одновременном повышении эффективности трансграничного финансового посредничества. Диапазон высококачественных межбанковских инструментов, соответствующих шариату, и поддерживающая платформа по управлению ликвидностью будут созданы для облегчения внутреннего и глобального развития управления ликвидностью в различных юрисдикциях. ИЛМ также будет способна оказывать технические консультации и поддержку в развитии возможностей по управлению ликвидностью среди исламских финансовых институтов и стран-членов ИЛМ, тем самым повышая способность ИЛМ участвовать в международных операциях по управлению ликвидностью. Таким образом, создавая более ликвидные финансовые рынки для институтов, предлагающих исламские финансовые услуги, ИЛМ намеревается увеличить трансграничные инвестиционные потоки, укрепить международные связи и финансовую стабильность.

ИЛМ была учреждена 25 октября 2010 года. Членство в ИЛМ является открытым для центральных банков, финансовых регулирующих органов, министерств и ведомств, которые осуществляют регуляторный надзор финансовых, торговых, коммерческих и многосторонних организаций. На конец 2013 года акционерами Корпорации являлись центральные банки и монетарные органы Индонезии, Кувейта, Люксембурга, Малайзии, Маврикии, Нигерии, Катара, Турции, ОАЭ, а также Исламский банк развития.

Опираясь на прочную базу акционеров ИЛМ, инструменты, выпущенные данной Корпорацией, будут способствовать расширению круга приемлемого обеспечения для межбанковских операций и финансирования со стороны центральных банков, а также увеличению объемов финансирования на вторичном рынке среди исламских финансовых институтов в пределах и за пределами различных юрисдикций. В среднесрочной перспективе ожидается, что это будет содейство-

вать развитию инфраструктуры для обеспеченного заимствования и кредитования на международном уровне, а также стандартизации документации для облегчения торговли этих инструментов.

Кроме того, с более высокой способностью исламских финансовых инструментов справляться с колебаниями ликвидности в течение продолжительного времени, значительное возможное сокращение наличности, находящееся в распоряжении исламских финансовых институтов, также будет способствовать повышению доходности инвестиций.

ИИМ расположена в Малайзии и имеет штаб-квартиру в г. Куала-Лумпур. Как международный институт, пользуется целым рядом привилегий и льгот, предоставленных в соответствии с Законом ИИМ, утвержденным в 2011 году в Малайзии. Это положение повышает перспективы ИИМ взять на себя ключевую роль в развитии исламских финансов в качестве важной и жизнеспособной части международной финансовой системы. ИИМ будет играть важную роль в формировании будущей среды глобальной исламской финансовой индустрии через ее вклад в развитие более эффективных и динамичных исламских финансовых рынков в различных юрисдикциях и поддержку общей финансовой стабильности.

Таким образом, современная система регулирования индустрии исламских финансовых услуг включает в себя организации в области бухгалтерского учета и аудита, надзора и пруденциального регулирования, управления рисками, ликвидностью, стандартизации продуктов и услуг, урегулирования споров и оценки качества услуг. Необходимо отметить, что в своей деятельности исламские регулирующие организации руководствуются передовыми международными стандартами и положениями, включают в состав своих членов международные финансовые организации, такие как МВФ, Всемирный Банк, Центральные банки развивающихся стран и другие. Особая роль в развитии системы регулирования индустрии исламских финансов принадлежит Исламскому банку развитию.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Опишите глобальные системы регулирования и надзора
2. В чем состояла идея Закона Гласса-Стигала и заменившего его Закона Грэмма – Лича – Блайли?
3. В чем состоят объективные предпосылки регулирования индустрии исламских финансовых услуг?

4. В чем состоят отличительные характеристики системы банковского надзора в странах ОИС?

5. Раскройте отличительные характеристики системы банковского надзора в Малайзии и Бахрейне

6. Раскройте основные направления деятельности и задачи ААОИФИ

7. Раскройте основные направления деятельности и задачи ИФСБ

8. Раскройте основные направления деятельности и задачи ИИФМ

9. Раскройте основные направления деятельности и задачи СИБАФИ

10. Раскройте основные направления деятельности и задачи ИИСРА

11. Раскройте основные направления деятельности и задачи ИИРА

12. Раскройте основные направления деятельности и задачи ИИЛМ

### **Библиография к главе 6:**

1. Muhammad Umer Chapra, Tariqullah Khan. Regulation and Supervision of Islamic Banks. – Jeddah: IDB, IRTI, 2000. – 101 p.

2. Настольная книга по исламским финансам (Перевод англоязычного оригинала «Handbook of Islamic banking. Кабир Хасан, Мервин Льюис). – Астана: ТОО «Istisna'a Corporation», 2011. – 452 с

3. Ahmad Mohamed Ali. The Emerging Islamic Financial Architecture. The Way Ahead // Proceedings of the Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance: Islamic Finance: Dynamics and Development, Cambridge, Massachusetts. Center for Middle Eastern Studies, Harvard University. 2000. pp. 147-159

4. Islamic Financial Service Stability Report [Electronic resource], 2013. Access mode: [www.ifsb.org](http://www.ifsb.org)

5. <http://www.aaofifi.com>

6. <http://www.ifsb.org>

7. <http://www.iifm.net>

8. <http://www.cibafi.org>

9. <http://iicra.com>

10. <http://www.iirating.com>

## ЧАСТЬ 3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (ИСЛАМСКИЕ) ФИНАНСЫ ЗА РУБЕЖОМ

### Глава 7. Развитие индустрии: международный опыт

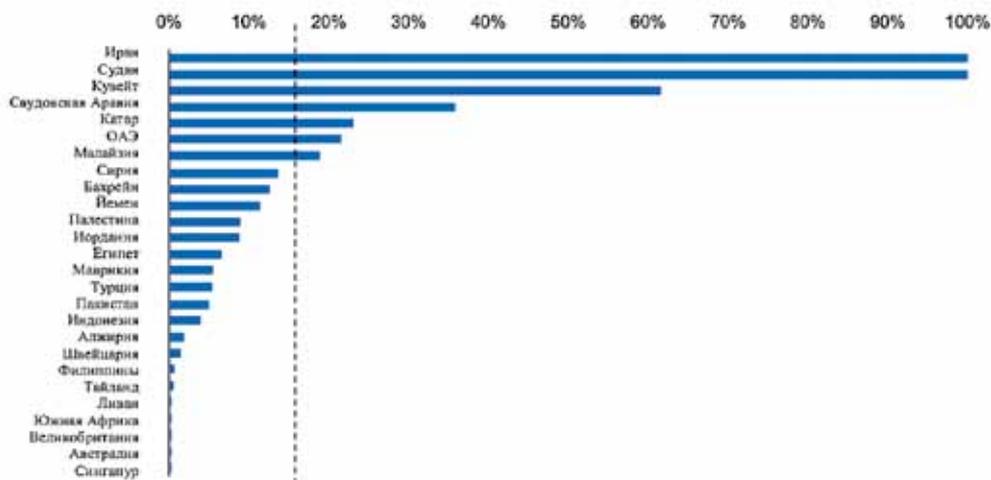
#### 7.1 Обзор индустрии альтернативных финансовых услуг

В 2012 году индустрия исламских финансовых услуг развилась под влиянием последствий финансового кризиса, обеспечивая альтернативные способы финансового посредничества и более диверсифицированную платформу для распределения инвестируемых средств. Значительные изменения отмечались во всех классах активов исламских финансов (банкинг, страхование, рынки капитала, страхование). Эти изменения касались увеличения количества участников, нормативно-правовых реформ, внедрения разнообразных стимулов, развития правительственных инициатив по созданию исламских финансовых услуг на различных рынках. По оценкам экспертов, мировой рынок исламских финансовых услуг в 2012 году вырос на 20,4 % и достиг \$ 1,6 трлн.

В региональном разрезе исламские финансовые активы сосредоточены на Ближнем Востоке и в Азии и продолжают концентрироваться в исламских банках. Помимо Ирана и Судана, финансовые системы которых полностью соответствуют шариату, отдельные арабские страны Залива, Бангладеш и Малайзия являются основными рынками, где исламские финансы имеют системообразующее значение в связи с увеличением доли рынка индустрии исламских финансовых услуг в этих странах. На рисунке 7.1 представлена диаграмма, характеризующая структуру исламского банкинга в региональном разрезе.

Как показано на рисунке 7.1, в 2012 году наибольшую долю индустрия исламских финансовых услуг занимает в Кувейте и Саудовской Аравии. В Катаре, Малайзии и ОАЭ индустрия исламских финансовых услуг составляла в среднем 20 % общей стоимости банковских активов в этих странах.

Пакистан, Турция и Индонезия, по сравнению с другими странами, представляют собой новые рыночные ниши исламских финансов, которые, однако, до сих пор не заняли значительной доли имеющегося рынка (например, клиенты-мусульмане в секторе розничной торговли и корпорации, желающие финансировать операции в соответствии с шариатом). Финансовые институты в этих странах не смогли занять достаточной доли рынка, чтобы индустрия исламских финансовых услуг стала значимой для финансовой системы в целом. Однако, необходимо отметить, что эти рынки быстро расширяются, поэтому необходимо содействовать их развитию с тем, чтобы они способствовали качественному увеличению финансового сектора в ближайшем будущем, в то же время признавая, что их траектории роста могут сделать их потенциально важными в более отдаленном будущем.



Источник: IFSB

Рисунок 7.1 – Структура исламского банковского рынка в региональном разрезе в 2012 году

В других странах, таких как Оман, Казахстан и Египет, исламская финансовая индустрия характеризуется зарождающимся, но периферийным состоянием.

На рисунке 7.2 показана значимость индустрии исламских финансов в региональном разрезе.



Источник: IFSB

Рисунок 7.2 – Системное значение индустрии исламских финансов в региональном разрезе

В таблице 7.1 представлена структура исламской финансовой индустрии в 2012 году в региональном разрезе и в разрезе классов финансовых активов в трлн долл. США.

Таблица 7.1 – Классификация исламских финансовых активов в 2012 году, трлн. долл.США

Регион	Банковские активы	Сукук, находящиеся в обращении	Активы исламских фондов	Такафул-взносы
Азия	171,8	160,3	22,6	2,7
Страны Залива	434,5	66,3	28,9	7,2
Северная Африка и Ближний Восток (за искл. стран Залива)	590,6	1,7	0,2	6,9
Африканские страны, южнее Сахары	16,9	0,1	1,6	0,4
Другие	59,8	1,0	10,8	0,0
Итого	1273,6	229,4	64,2	17,2

*Источник: IFSB*

Учитывая, что среда, в которой этот рост был достигнут, постоянно меняется, возобновившуюся и продолжающуюся макроэкономическую неопределенность, стоящую перед отраслью, устойчивость индустрии исламских финансовых услуг необходимо исследовать и в дальнейшем. В связи с этим возникают два вопроса, связанных с финансовой стабильностью индустрии финансовых услуг:

а) как обеспечить в дальнейшем устойчивый темп роста, достигнутый в предшествующие годы?

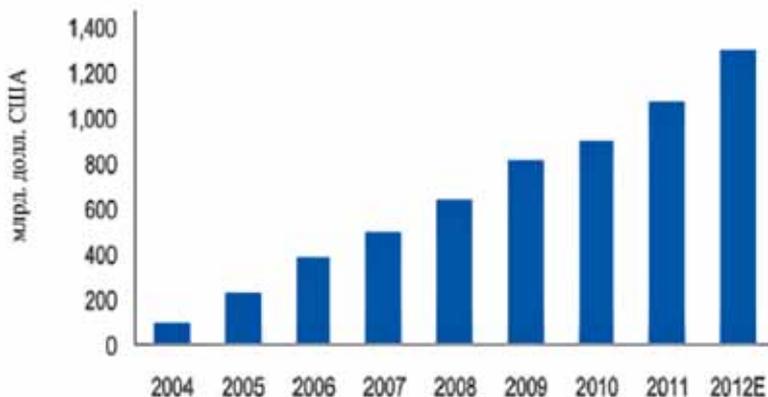
б) каким образом отрасль способна противостоять изменениям в глобальной экономике и финансовой системе и справляться с возникающими экзогенными угрозами на макроэкономическом или глобальном уровнях?

В нынешних условиях на неисламских рынках выработано понимание основных принципов исламских финансов и возник интерес относительно обоснованности утверждения того, что они поддерживают финансовую стабильность. В связи с этим роль исламских финансов на мировом рынке стала важной темой для обсуждения на различных собраниях; им придается большое значение с точки зрения их потенциального вклада в обеспечение жизнеспособности и диверсификации финансовой системы.

## 7.2 Развитие сегментов индустрии

*Исламский банкинг.* Исламские банки являются важнейшими поставщиками финансовых услуг, согласованных с шариатом, в распоряжении которых большая часть капитала/финансовых активов и которые таким образом способ-

ствуют финансовой стабильности, зависящей от успешности их деятельности. Исламский банкинг является определяющим фактором роста индустрии финансовых услуг за последнее десятилетие, имеет наибольшую долю финансовых активов. Совокупные ежегодные темпы роста активов исламских банков и банков с исламскими окнами в среднем за период с 2004 по 2011 год составляли 40,3 % и достигли к 2011 году \$1,1 трлн. На рисунке 7.3 представлена динамика совокупных активов исламского банкинга за период с 2004 по 2012 год.



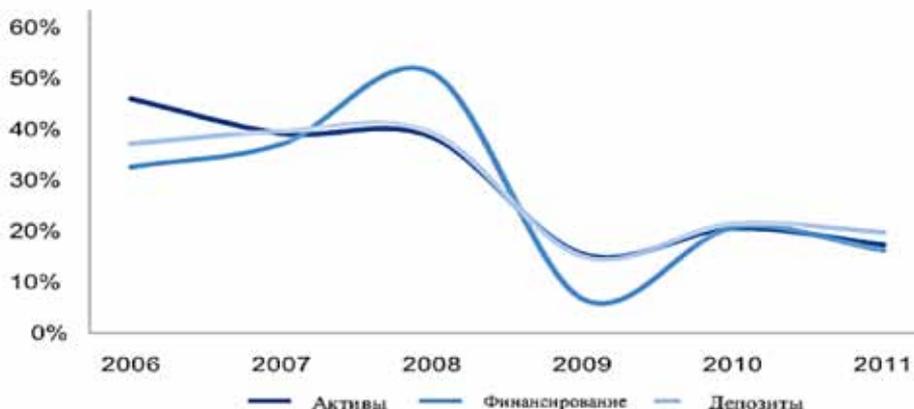
Источник: IFSB

Рисунок 7.3 – Динамика совокупных активов исламского банкинга, млрд. долл. США

Исламский банкинг в начале 2000 годов в большинстве стран был узкоспециализированным рынком всего с несколькими финансовыми институтами, предлагавшими базовые депозитные и финансовые инструменты. Это сопровождалось низкой осведомленностью и невысоким спросом на исламские банковские услуги, особенно, в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на развитых рынках. Регулирование выступало еще одной областью, которая была неразвита в большинстве стран до середины 2000 годов, когда власти стали вносить поправки в законодательство, чтобы оказать содействие исламскому банкингу. Некоторые поправки были необходимы для регулирования, предоставления и стимулирования операций, соответствующих шариату на различных рынках по всему миру.

Выборка из 50 исламских банков в 11 странах мира показывает, что индустрия исламского банкинга свидетельствует о значительном росте за последние годы. Стоимость совокупных активов исламских банков на конец 2011 года достигала \$ 411,4 млрд., что составляет 63,9 % оценочной стоимости банковских активов в 2011 году (без учета Ирана). Совокупные активы данных исламских банков за период с 2007 по 2011 год росли в среднем за год на 16,6 %.

На рисунках 7.4 – 7.6 представлена динамика темпов роста активов, финансирования и депозитов исламских банков в региональном разрезе за период с 2007 по 2011 годы.



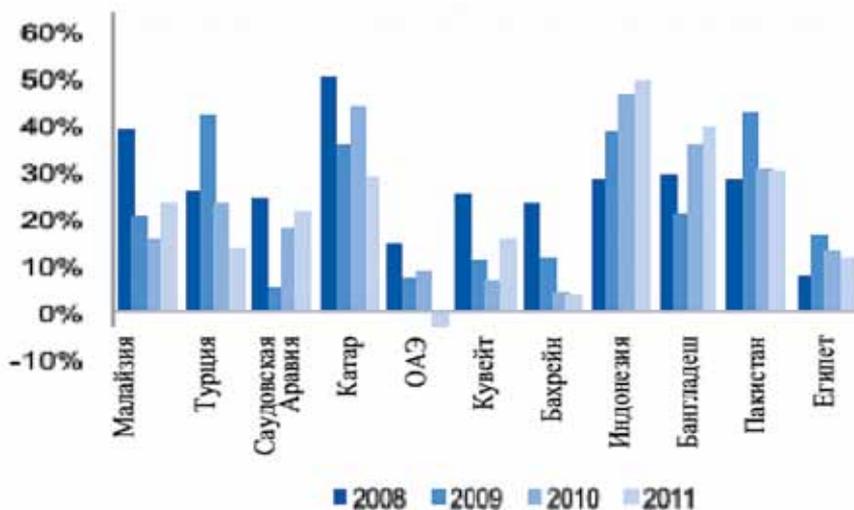
Источник: IFSB

Рисунок 7.4 – Глобальные средние темпы роста исламского банкинга



Источник: IFSB

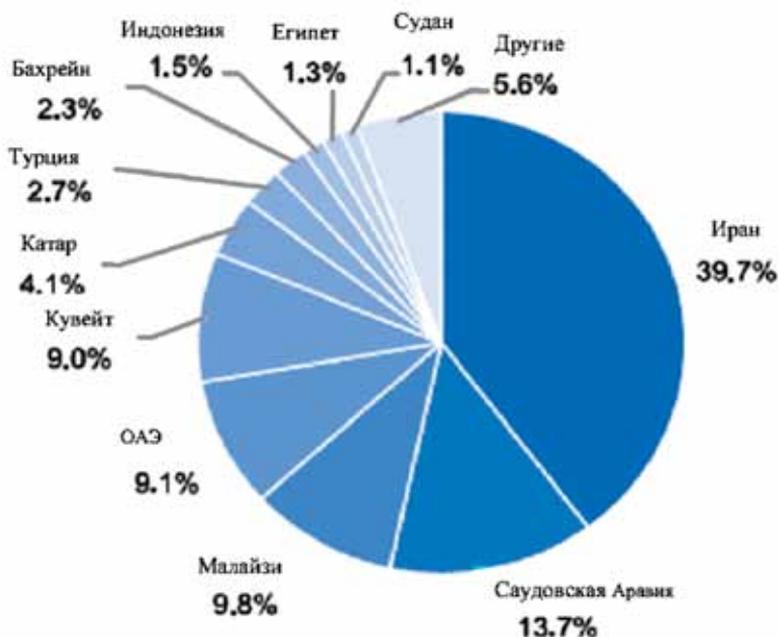
Рисунок 7.5 – Глобальные темпы роста финансирования исламских банков



Источник: IFSB

Рисунок 7.6 – Глобальные темпы роста депозитов исламских банков

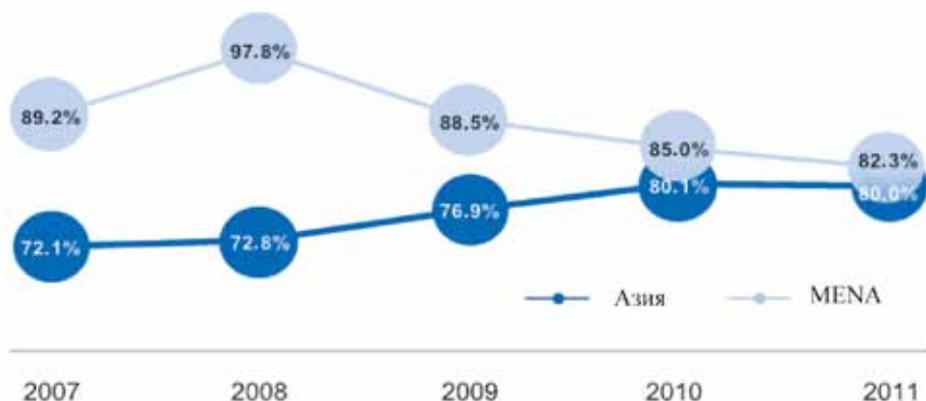
В период мирового финансового кризиса, несмотря на потрясения на финансовых рынках, исламские банки оставались относительно устойчивыми, всё еще способными расти значительными темпами. Бухгалтерские балансы исламских банков оставались относительно невредимыми по сравнению с традиционными банками из-за того, что спрос на финансовые продукты был, в основном, внутренним, это помогло в дальнейшем обеспечить высокий уровень капитализации и достаточной ликвидности банкам, что обеспечило относительно более высокую степень доверия со стороны контрагентов. В рабочем докладе МВФ под названием «Влияние глобального кризиса на исламские и традиционные банки: сравнительное исследование» отмечались похожие выводы, в том числе факторы, связанные с бизнес-моделью исламских банков, помогли им ограничить негативное влияние на уровень рентабельности в 2008 году. Более того, рост кредитов и активов исламских банков был выше, чем у традиционных банков в 2008 и 2009 годах, что способствовало финансовой и экономической стабильности. В докладе также было признано, что внешние рейтинговые агентства пересмотрели оценки рисков исламских банков на более благоприятные в целом, чем у традиционных банков. Несмотря на это, в докладе подчеркивалось, что недостатки в системе управления рисками некоторых исламских банков привели к еще большему снижению рентабельности в 2009 году, по сравнению с тем, что понесли традиционные банки.



Источник: IFSB

Рисунок 7.7 – Страна регистрации исламских банковских активов в 2011 году

После глобального финансового кризиса исламские банки в Азии смогли существенно увеличить свои портфели финансирования и развить розничный сектор исламского банкинга, чтобы предложить более широкий спектр продуктов и услуг. На основе выборки исламских банков коэффициент финансирования к депозитам (FDR) неуклонно увеличивался и составил 80 % при ведущей роли Малайзии и Бангладеш, несмотря на резкое снижение в Пакистане, продемонстрировавший низкий рост финансирования. Тем не менее с 2009 года коэффициент FDR на Ближнем Востоке и в Северной Африке (MENA) существенно снизился из-за того, что высокий уровень неработающих кредитов заставил банки быть более строгими в распределении финансирования. Снижение показателя отмечалось у исламских банков Саудовской Аравии, Кувейта и Египта в 2010-2011 годах. Рост инвестиционных возможностей, соответствующих шариату, позволил исламским банкам быть более эффективными в направлении средств в производственный сектор. Рынок малых и средних предприятий был одним из таких популярных целевых показателей исламских банков.



Источник: IFSB

Рисунок 7.8 – Динамика коэффициента «Финансирование к депозитам» в региональном разрезе

По сравнению с ростом, наблюдавшимся до финансового кризиса, в 2008 и особенно в 2009 годах был отмечен спад в связи со значительным ухудшением экономической ситуации на фоне замедления глобальной экономической активности и неблагоприятных настроений инвесторов.

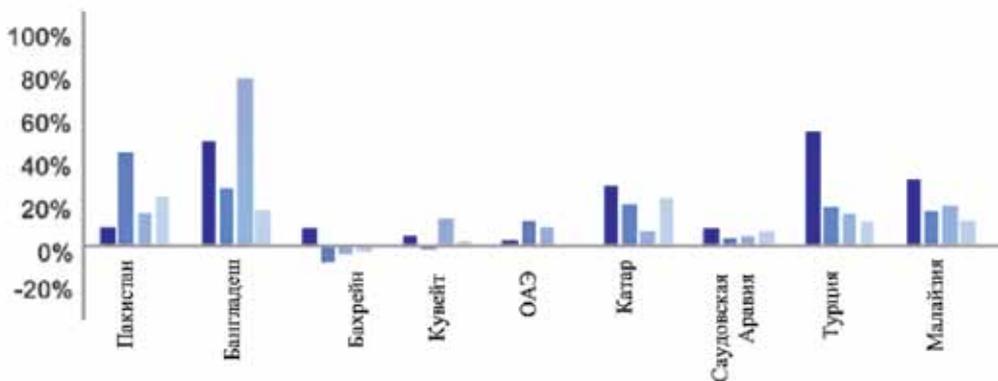


Источник: IFSB

Рисунок 7.9 – Совокупный ежегодный темп роста основных показателей деятельности исламских банков

На протяжении последнего десятилетия исламским банкам удалось увеличить акционерную стоимость за счет увеличения капитала и рентабельности вло-

жений, хотя и более медленными темпами после глобального финансового кризиса. Совокупный капитал исламских банков за период с 2004 по 2011 год увеличился в среднем на 43,3 % ежегодно. Наибольший рост собственного капитала в 2008 году был отмечен в исламских банках Азии, в то время как в странах Залива средний уровень превзошел Катар. На рисунке 7.10 представлена динамика роста собственного капитала исламских банков в региональном разрезе.

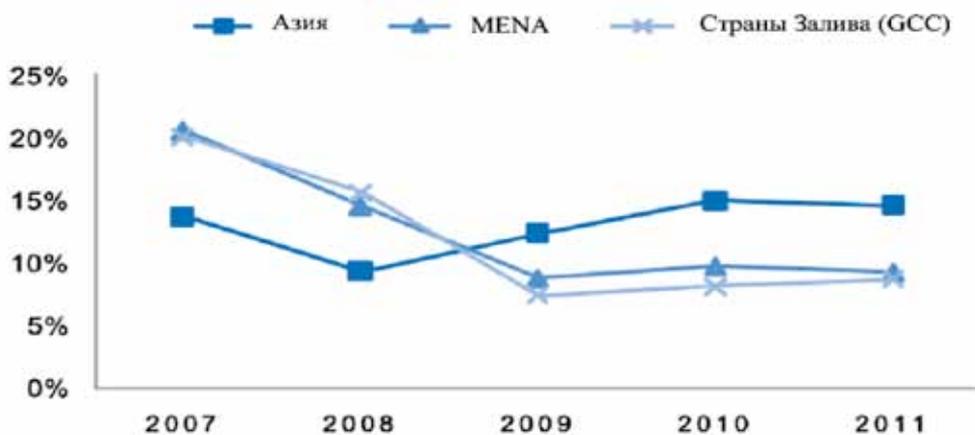


Источник: IFSB

Рисунок 7.10 – Динамика роста совокупного банковского капитала в региональном разрезе

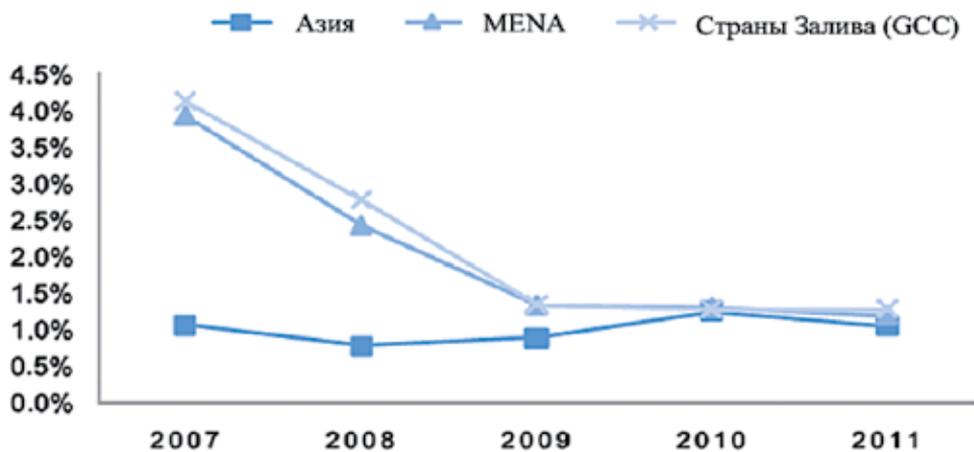
В последние годы исламские банки преуспели в плане внедрения новых, более усовершенствованных продуктов. Увеличилось число инструментов денежного и межбанковского рынка для оказания помощи исламским финансовым институтам в управлении ликвидностью, в то же время исламские банки в некоторых странах сосредоточены на управлении и инвестировании активов в такие продукты, как счета золота и биржевые индексные инструменты (ETF). В настоящее время новые продукты приспособлены для помощи исламским банкам в управлении и хеджировании рисков. В частности, центральные банки, такие как Центральный банк Малайзии и Центральный банк Бахрейна, ввели торговлю краткосрочными сукук на денежном рынке для эффективного управления ликвидностью. Такие нововведения и продолжающиеся разработки финансовых продуктов и услуг, согласованных с шариатом, как на розничном, так и на оптовом рынках, позволили исламским банкам в основном оставаться прибыльными в последнее десятилетие. В 2009 году исламские банки стран Залива (GCC) продемонстрировали снижение чистой прибыли. Некоторый рост после 2009 года был достигнут в данном регионе благодаря исламским банкам в Саудовской Аравии и Катаре. Вместе с тем азиатским исламским банкам удалось повысить рентабельность с 2008 года, продемонстрировав некоторое укрепление устойчивости после глобального финансового кризиса. На

рисунках 7.11 и 7.12 показана динамика рентабельности капитала и активов исламских банков в региональном разрезе.



Источник: IFSB

Рисунок 7.11 – Динамика рентабельности капитала исламских банков в региональном разрезе

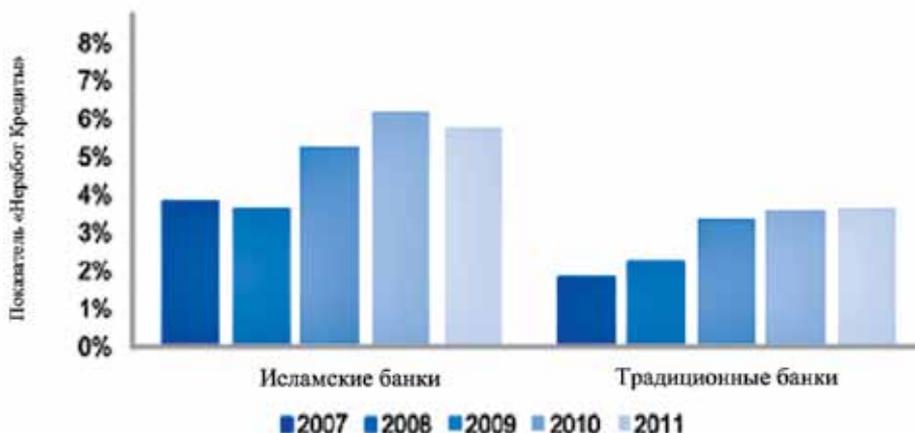


Источник: IFSB

Рисунок 7.12 – Динамика рентабельности активов исламских банков в региональном разрезе

Большой интерес представляет сравнение деятельности исламских финансовых институтов с традиционными банками. Не оспаривая наличия различий между методологией расчета показателей, обратимся к оценкам IFSB.

На рисунке 7.13 показано, что качество активов исламских банков было разным в период между 2007 и 2011 годами в связи со сложной экономической ситуацией. С другой стороны, способность исламских банков управлять и повышать качество своих активов свидетельствует об устойчивости их систем риск-менеджмента.



Источник: IFSB

Рисунок 7.13 – Динамика показателя «Неработавшие кредиты к общему объему кредитования»

Глобальный финансовый кризис оказал негативное влияние на качество активов исламских банков арабских стран Залива, обусловленное активным финансированием операций в недвижимость и инвестиционные компании. В период с 2008 по 2009 год в некоторых странах данного региона уровень неработающих кредитов удвоился и с этого времени оставался на высоком уровне. В 2010 и 2011 годах в условиях замедления роста кредитных портфелей и обнаружения проблемных займов в исламских банках стран Залива увеличилось отношение неработающих активов к общей сумме финансирования.

В целом, исламские банки стран Залива предполагают изыскать возможности финансирования экономического роста преимущественно на своем внутреннем рынке. Кроме того, наблюдается возросшая активность на рынках недвижимости этого региона, в особенности, в ОАЭ, Саудовской Аравии. До тех пор пока не будет достигнут докризисный уровень, предполагается, что эта деятельность способствует восстановлению бухгалтерских балансов исламских банков.

В Азии тем временем качество активов было управляемым, хотя исламские банки должны были решать вопросы неплатежей корпоративного и розничного секторов, обусловленных глобальным экономическим кризисом. Однако, в некоторых странах недостаточное финансирование банковского сектора, возникшее

в связи с экономическим спадом в период пред- и постглобального финансового кризиса, решило вопрос качества активов в сочетании с устойчивым ростом финансирования, способствуя укреплению финансовой стабильности в целом. Некоторым азиатским странам удалось также наметить снижение уровня неработающих активов.

В то время как исламские банки Азии и стран Залива сталкиваются с различными проблемами качества их активов, крайне важно, что исламские банки укрепляют их системы риск-менеджмента для того, чтобы управлять неплатежами, особенно, в условиях нестабильности, и обеспечить финансовую стабильность всего рынка.

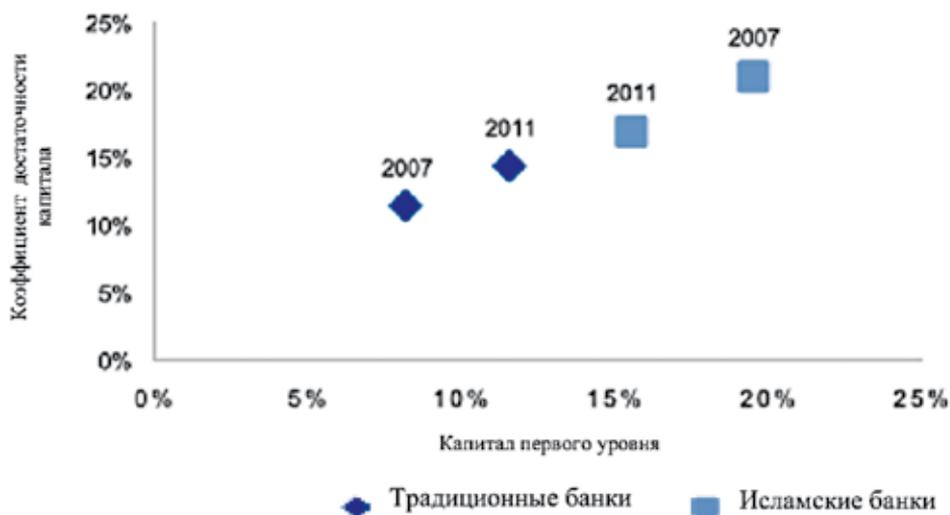
Важнейшим показателем устойчивости банковского сектора является уровень капитализации его финансовых институтов. После глобального финансового кризиса Базельский комитет банковского надзора ввел повышенные требования к капиталу как части Basel III, с реформами в ряде областей, включая:

- повышение качества капитала;
- требование более сильной нормативной базы в отношении банковского капитала;
- повышение уровня покрытия риска структуры капитала;
- введение коэффициента финансирования, который должен служить как мера ограничения риска капитала;
- введение макропруденциального норматива по дополнительному капиталу сверх минимального уровня (capital buffer или «подушка безопасности»), с тем чтобы помочь сдерживать системный риск, возникающий из-за процикличности и взаимосвязанности деятельности финансовых институтов;
- рекомендация введения дополнительных требований к капиталу для системно значимых банков на глобальном и национальном уровнях.

В декабре 2005 года Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) выпустил стандарт «Достаточность собственного капитала для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги» (IFSB-2). Этот стандарт разрешал вопросы, связанные со спецификой структуры и содержания продуктов и услуг, согласованных с шариатом, предлагаемых индустрией исламских финансовых услуг, и содержал подробные объяснения для расчета коэффициента достаточности собственного капитала. В последующие годы IFSB расширил и пересмотрел данный стандарт в связи с необходимостью охвата новых продуктов и услуг, предлагаемых индустрией исламских финансовых услуг.

Необходимо подчеркнуть, что стандарт IFSB-2 и внесенные в него изменения основывались на Принципе 1 (Компонент 1) стандартов Basel II, с необходимыми изменениями и доработками для учета особенностей и характеристик продуктов и услуг, согласованных с шариатом.

На рисунке 7.14 представлено сравнение уровня капитализации (капитал первого уровня) исламских банков и традиционных банков в 2007 и в 2011 годах.



Источник: IFSB

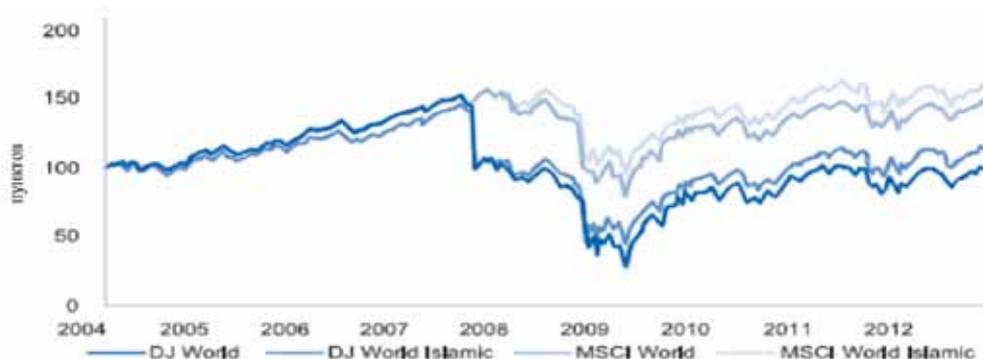
Рисунок 7.14 – Капитализация (капитал первого уровня) исламских и традиционных банков в 2007 и 2011 годах

Как видно из рисунка 7.14, несмотря на то, что коэффициент достаточности собственного капитала исламских банков оставался выше, чем у традиционных банков, в 2011 году его значение снизилось по сравнению с уровнем 2007 года. С другой стороны, под давлением требований повышения уровня капитализации после финансового кризиса в 2011 году коэффициент достаточности собственного капитала традиционных банков увеличился по сравнению с уровнем 2007 года.

В целом, ключевые показатели капитализации остаются значительно выше нормативного уровня. Кроме того, как отмечалось выше, исламские банки не испытали отрицательного воздействия первой волны мирового финансового кризиса в той степени, как это пережили традиционные банки. Тем не менее, когда кризис обернулся экономическим кризисом, исламские банки пострадали в результате проблем с капиталом и в конечном счете банкротства некоторых банков (например, Investment Dar and Arcapita Bank). В то же время некоторые исламские банки по-прежнему имеют высокие показатели надбавки к минимальным требованиям к капиталу (capital buffer) и, следовательно, способствуют финансовой стабильности банковского сектора, в котором они работают, очень важно, что ис-

ламские банки продолжают оставаться бдительными в отношении достаточности капитала, с тем, чтобы оставаться высоко капитализированными в макросреде, сохраняющей неопределенность.

*Исламские индексы.* С момента запуска глобальных исламских индексов в 1999 году диапазон доступных индексов-ориентиров расширился и в региональном, и в экономическом масштабах (общая схема исламских индексов изложена в п. 3.3.). На рисунке 7.15 представлена сравнительная диаграмма отобранных традиционных и исламских фондовых индексов.

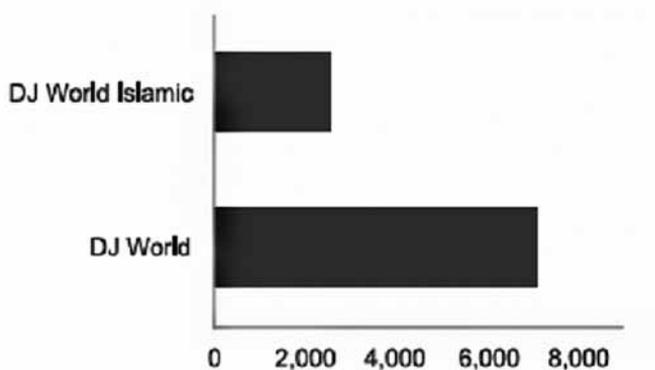


Источник: IFSB

Рисунок 7.15 – Глобальные традиционные и исламские фондовые индексы

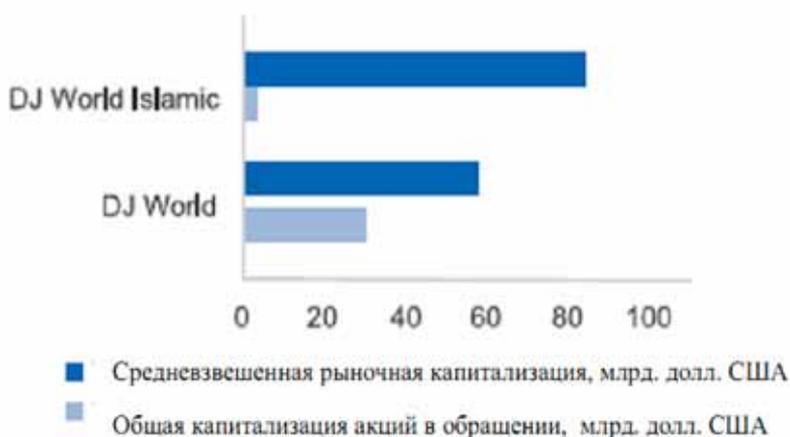
Как показано на рисунке 7.15, глобальные исламские индексы Dow Jones World Index и MSCI World Index повысились на 14 % (с 2004 года) и на 7,8 % (с августа 2007 года) соответственно. Посмотрев на особенности различий между традиционными и исламскими индексами, можно объяснить, почему значения исламских индексов были выше.

Индекс Dow Jones World включает приблизительно в три раза больше компаний-участников по сравнению с индексом Dow Jones World Islamic, что должно позволять традиционным индексам оставаться менее волатильными, чем исламские индексы. То же самое относится и к общей капитализации рынка, соотношение увеличивается более чем в семь раз для традиционных индексов, хотя, в среднем, рыночная капитализация компаний-участников, включенных в индекс Dow Jones World Islamic, составляет \$84,3 млрд. по сравнению с индексом Dow Jones World – \$58,1 млрд. На рисунках 7.16 и 7.17 представлена численность и капитализация индексов Dow Jones.



Источник: IFSB

Рисунок 7.16 – Численность компаний-участников, входящих в индексы DowJones



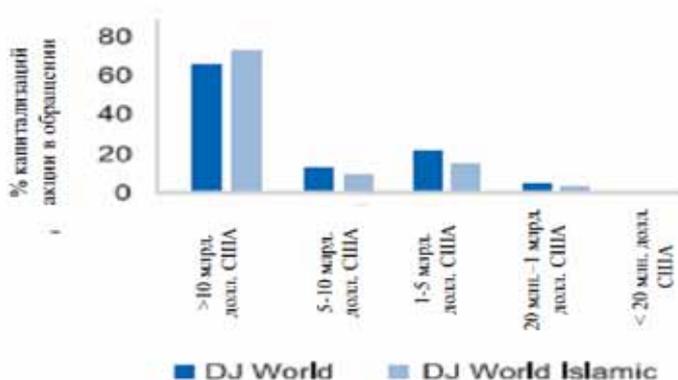
Источник: IFSB

Рисунок 7.17 – Рыночная капитализация компаний, входящих в индексы DowJones

Компании-участники с рыночной капитализацией более чем \$10 млрд. составляют большую долю в исламском индексе по сравнению с традиционным индексом в связи с их количеством и общей рыночной капитализацией. На рисунке 7.18 представлена диаграмма, отражающая размеры компаний, входящих в расчет фондовых индексов.

В отраслевой структуре индекса Dow Jones World основным компонентом является финансовый сектор, в то время как в исламском индексе Dow Jones

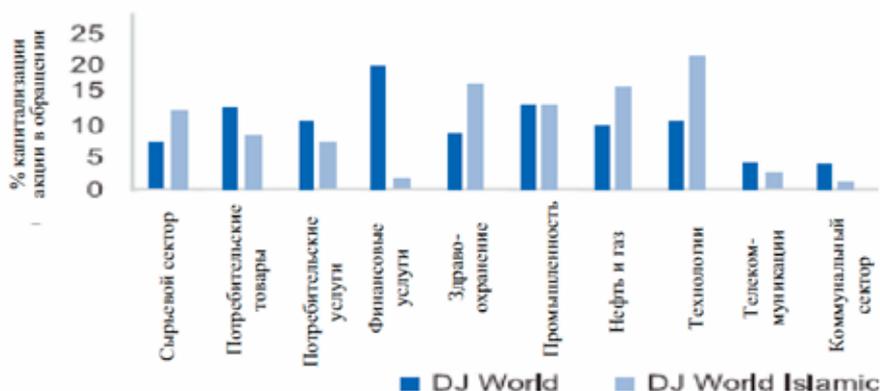
Islamic Word этот компонент является вторым самым низким показателем в общей сумме рыночной капитализации.



Источник: IFSB

Рисунок 7.18 – Размеры компаний, входящих в биржевой индекс рыночной капитализации

На рисунке 7.19 представлена отраслевая структура биржевых индексов.



Источник: IFSB

Рисунок 7.19 – Структура биржевых индексов по секторам экономики

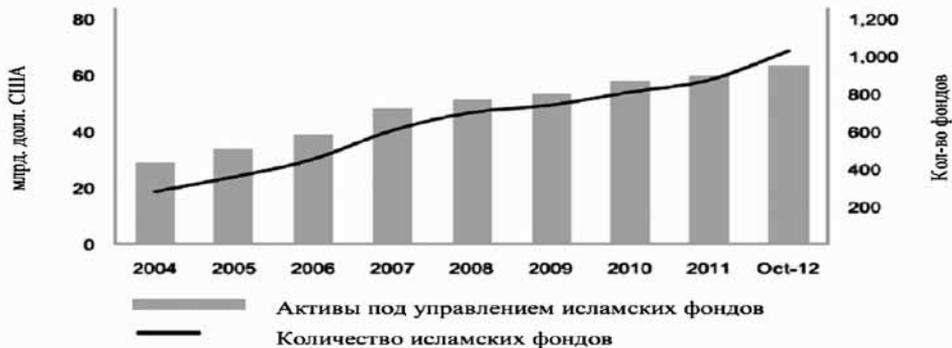
Другие отличительные особенности этих двух индексов в результате процесса отбора на соответствие шариату включают увеличение компаний в сырьевом секторе, здравоохранении и технологическом секторе в составе исламского индекса. Деятельность компаний в этих секторах может стать одной из основных причин, почему активность обоих показателей в целом отличается. Сектор финансовых услуг был одним из наиболее пострадавших областей в период фи-

нансового кризиса, в то время как сектор потребительских товаров оставался вялым после мирового финансового кризиса на фоне слабого экономического роста. Аналогично традиционный индекс испытал большее воздействие европейского кризиса суверенного долга с 23,5 % долей размещенных акций в общей сумме рыночной капитализации по сравнению с 20,5 % долей в исламском индексе.

*Исламские фонды.* Управление исламскими активами и благосостоянием является сегментом рыночной ниши индустрии исламских финансовых услуг, который продемонстрировал устойчивый темп роста с 2004 года. Количество исламских фондов выросло с 285 в 2004 году до 1029 в конце 2012 года. Несмотря на это, уровень развития фондов, управляющих имуществом в соответствии с нормами шариата, остается низким. Одна из основных причин заключается в том, что деятельность исламских взаимных фондов зависит от других факторов. До тех пор пока на фондовых рынках не будет достаточного количества сделок, исламские фонды будут испытывать недостаток возможностей для принятия инвестиционных решений.

В связи с тем, что исламская финансовая индустрия набирает обороты и понимание того, что инвестиционные решения должны соответствовать шариату, среди различных групп населения увеличивается, количество исламских фондов растет в большей степени в розничном секторе. Повышение благосостояния населения в мусульманских странах, особенно с развивающейся экономикой и нефтяных странах, способствовало значительному росту инвестируемых активов. По состоянию на конец 2011 года, сумма активов, находящихся под управлением исламских фондов, выросла до \$60 млрд. против \$29,2 млрд. в 2004 году. Среднегодовой темп прироста составил 10,8 %. По состоянию на конец октября 2012 года, сумма активов исламских фондов возросла до \$64 млрд.

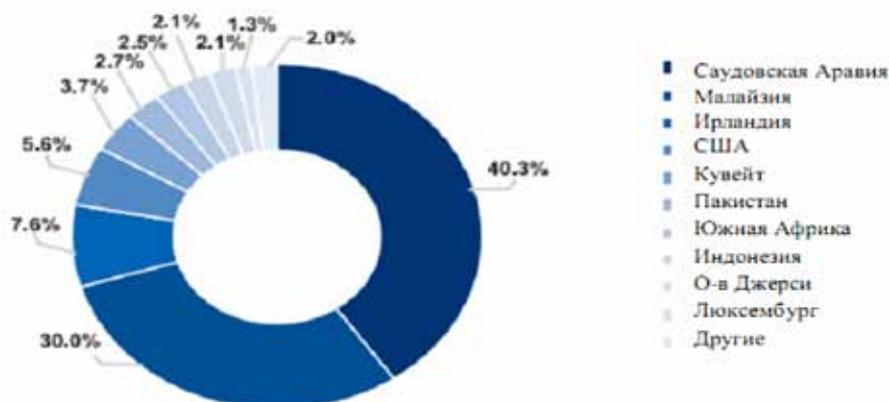
На рисунке 7.20 отражена динамика количества исламских фондов и размера активов, находящихся под их управлением за 2004-2012 годы.



Источник: IFSB

Рисунок 7.20 – Динамика количества и размера активов исламских фондов

В региональном разрезе активы, находящиеся под управлением исламских фондов, сконцентрированы в Саудовской Аравии и Малайзии и следующих за ними Ирландии, США и Кувейте. На рисунке 7.21 представлена региональная структура активов исламских фондов по состоянию на конец 2012 года (по месту регистрации фондов).

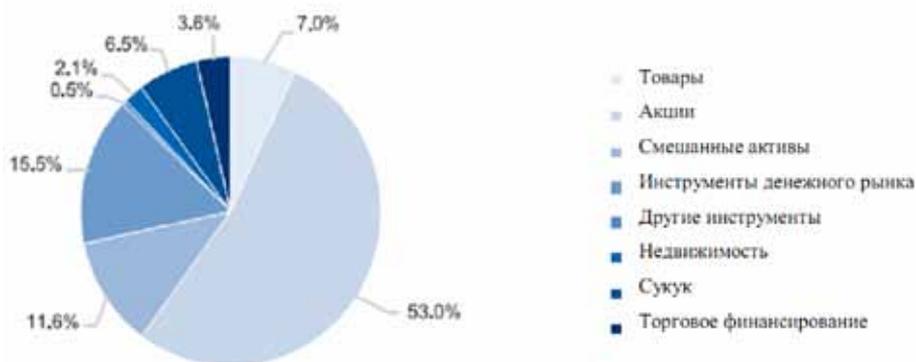


Источник: IFSB

Рисунок 7.21 – Региональная структура активов исламских фондов на конец 2012 года

Несмотря на глобальный спад экономической активности и длительный кризис суверенного долга в Европе, исламским фондам удалось увеличить свои активы в результате активной деятельности на рынке, а также с помощью появления новых фондов. В условиях неэффективности глобальных фондовых индексов инвесторы продолжают искать альтернативные классы активов. В частности, товарные фонды были привлекательным убежищем для широкого круга инвесторов в период турбулентности на финансовых рынках. С точки зрения распределения активов, акции являются основным классом активов для исламских фондов по всему миру, что составляет более половины всех активов. Малайзия является крупнейшим рынком ценных бумаг для исламских фондов. Крупными рынками являются также Саудовская Аравия, США, Ирландия и Кувейт. Большая часть активов была размещена инвесторами на денежном рынке и рынке сукук с более низкой склонностью к риску, возрастающему в связи с беспокойством относительно будущего глобальной экономики.

На рисунке 7.22 представлена структура активов исламских фондов в разрезе инструментов (видов активов) по состоянию на конец 2012 года.

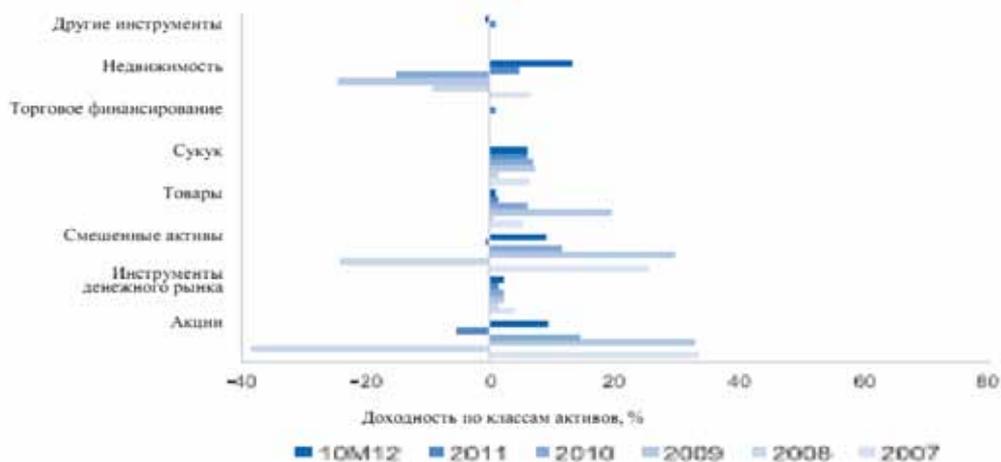


Источник: IFSB

Рисунок 7.22 – Структура активов исламских фондов на конец 2012 года

Товарные фонды были самым эффективным классом активов для исламских инвесторов в период между 2007 и 2011 годами, увеличившись до 41,81 %, в то время как доходность по вложениям средств в смешанные активы и акции за тот же период составила 33,05 и 32,31 %, соответственно. В 2008 году исламские фонды прямых инвестиций продемонстрировали резкое падение. Несмотря на положительную динамику в 2009 и 2010 годах, в 2011 году класс акций потерял 5,01 % в соответствии с результатами деятельности глобальных фондовых рынков.

На рисунке 7.23 представлена сравнительная диаграмма доходности исламских фондов по классам активов.



Источник: IFSB

Рисунок 7.23 – Доходность исламских фондов по классам активов

Сукук. В настоящее время сектор сукук представляет собой динамическую часть исламской финансовой системы, которая продолжает увеличиваться заметными темпами. Рост был обусловлен необходимостью секьюритизации активов среди участников отрасли для создания ликвидности рынка, а также потребностью в источниках инвестиций и кредитов.

В середине 2000 годов государственные учреждения и центральные банки начали вводить краткосрочные программы сукук для управления ликвидностью рынка и финансирования государственных расходов (в основном, финансирование проекта), которые остаются популярными среди отечественных институциональных инвесторов, учитывая дефицит ликвидных инструментов.

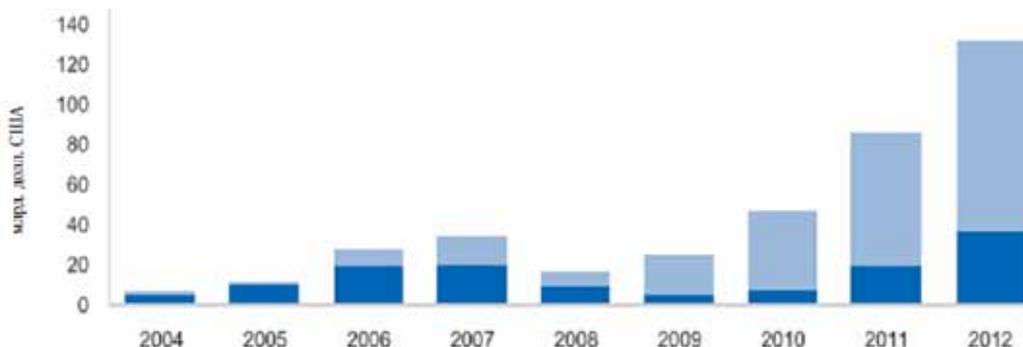
После глобального финансового кризиса государственные учреждения начали выходить на рынок в большом количестве, в то время как корпорации по-прежнему неохотно эмитировали сукук, учитывая, что обычные спреды росли до рекордного уровня. Инвесторы, стремящиеся найти баланс между доходностью и надежностью, обусловили высокий спрос на гарантированные ценные бумаги с высоким рейтингом, в том числе на рынке сукук. Наряду с традиционными рынками с фиксированной доходностью доходность по государственным ценным бумагам, согласованным с шариатом, также снизилась. Последовавший за этим кризис суверенного долга в Европе и медленные темпы восстановления мировой экономики предоставили инвесторам меньше вариантов для инвестирования, что способствовало потоку капитала на развивающиеся рынки, сырьевые товары и в альтернативные инвестиции.

Высокие показатели рынка сукук в плане повышения устойчивости, эффективного размещения ценных бумаг и их воздействие на новые рынки и потоки доходов сделали его привлекательным решением для западных институциональных инвесторов. Кроме того, крупные традиционные финансовые институты глобального рынка помогли в размещении ценных бумаг для достижения согласия среди широкого круга инвесторов и обеспечения глубины рынка возросшим количеством участников.

С гораздо более широким пулом суверенных сукук, выступающих в качестве ключевых критериев в различных юрисдикциях, а также в связи со снижением доходности по облигациям и сукук за пределами Европы стоимость заимствований на корпоративном рынке в последние годы стала более доступной. Таким образом, выпуски корпоративных сукук выросли до докризисного уровня, увеличивая общую величину глобальных выпусков до рекордного уровня. Кроме того, еще ранняя стадия развития рынка сукук по сравнению с глобальными рынками облигации свидетельствует о том, что возможности для роста остаются существенными. Регуляторы стали более серьезными в отношении жизнеспособности инструментов сукук, а также текущего потенциала для привлечения средств по более низким ценам в условиях значительного снижения доходности сукук, что

свидетельствует о наличии потенциала для новых эмитентов сукук, чтобы освоить рынок. Региональная динамика также является важным фактором для эмитентов, желающих получить доступ к ликвидным рынкам, таким как Ближний Восток и страны Азии.

На рисунке 7.24 представлена динамика первичного рынка сукук в период с 2004 по 2012 годы.



Источник: IFSB

Рисунок 7.24 – Динамика выпусков сукук

В период с 2004 по 2012 год выпуски сукук росли в среднем на 45,2 % ежегодно, увеличившись с \$6,6 до \$131,2 млрд. Несмотря на спад на 54,1 % в 2008 году в связи с глобальным финансовым кризисом, в период с 2009 по 2012 год рынок рос в среднем за год на 60,1 %.

На рисунке 7.25 представлена схема, отражающая факторы роста рынка сукук.

В 2012 году наличие первичного рынка было обусловлено выпусками суверенных эмитентов, в частности, Bank Negara Malaysia, который выпустил в общей сложности сукук на сумму \$57,3 млрд., что составляет 43,7 % всех выпусков. В соответствии с занимаемой долей рынка Малайзия является центральным рынком сукук и по количеству сделок, и по объему привлеченных средств через инструменты сукук. Страна имеет развитую местную и международную валютную платформу, что позволило ей привлечь малазийские корпорации, а также иностранные организации.

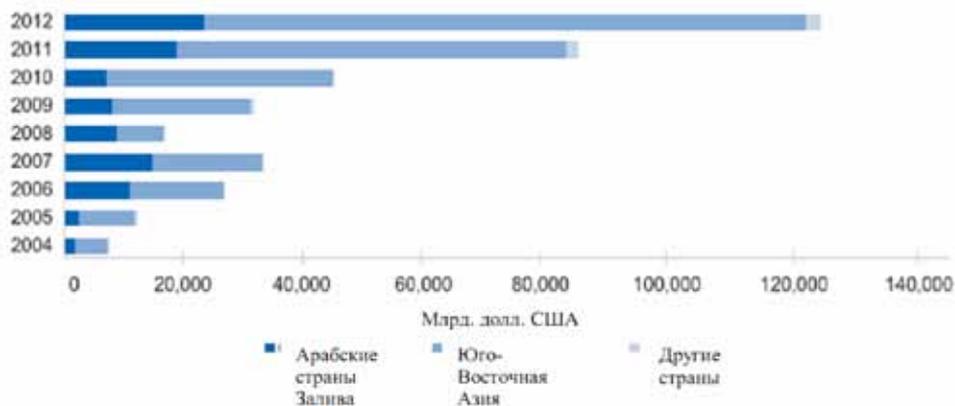
Арабские страны Залива продемонстрировали наличие регулярных выпусков в течение последних шести лет, заполучив в 2012 году 18,0 % доли рынка от общего объема первичных размещений на рынке. Объединенные Арабские Эмираты и Саудовская Аравия являются крупнейшими странами по размещению сукук в регионе, что обусловлено привлечением корпорациями и государственными компаниями средств в долларах США.



Источник: IFSB

Рисунок 7.25 – Факторы роста рынка сукук

На рисунке 7.26 представлена диаграмма, отражающая динамику выпусков сукук в региональном разрезе в период с 2004 по 2012 год.

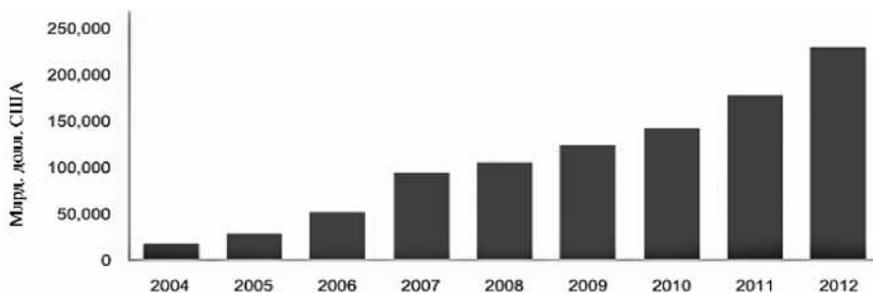


Источник: IFSB

Рисунок 7.26 – Динамика выпусков сукук в региональном разрезе

С 2004 года заметно выросли активы на вторичном рынке сукук. Среднегодовой темп прироста за период с 2004 по 2012 год составил 39,3 %. По состоянию на конец 2012 года, общая стоимость сукук, находящихся в обращении, составила \$229,3 млрд. Несмотря на снижение выпусков сукук в 2008 году, вторичный рынок продолжал расти за счет долгосрочных облигаций докризисных выпусков.

На рисунке 7.27 представлена динамика сукук, находящихся в обращении, за период с 2004 по 2012 годы.

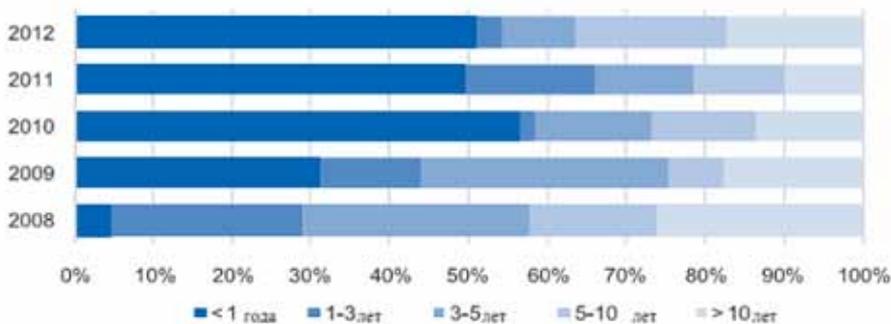


Источник: IFSB

Рисунок 7.27 – Динамика сукук, находящихся в обращении

После глобального кризиса заметно сократились сроки погашения сукук, так как инвесторы заменили долгосрочные рискованные инвестиции на краткосрочные высококачественные ценные бумаги. Аналогичным образом рост объемов суверенных выпусков сукук в большей степени отмечался по краткосрочным инструментам на вторичном рынке, что в дальнейшем, в посткризисный период, привело к замедлению роста вторичного рынка. Тем не менее в 2011 и 2012 годах значительно вырос объем выпущенных сукук сроком погашения пять лет и более, способствуя тем самым устойчивому росту вторичного рынка.

На рисунке 7.28 представлена диаграмма временной структуры новых выпусков сукук в период с 2008 по 2012 год.

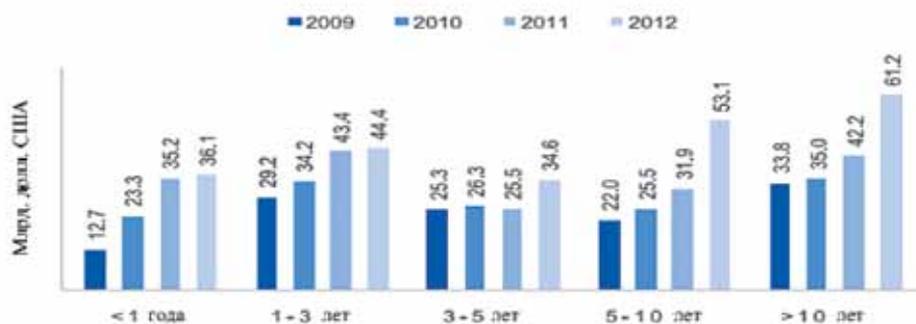


Источник: IFSB

Рисунок 7.28 – Временная структура новых выпусков сукук

В течение 2012 года на фоне устойчивого долгосрочного роста рынка первичных выпусков существенно вырос объем сукук со сроком погашения пять лет и более. Между тем объем краткосрочных сукук на рынке капитала оставался несколько выше, чем в предыдущем году. Основным фактором выступил корпоративный сектор, который использовал преимущества снижения доходности и более низкими издержками фондирования.

На рисунке 7.29 представлена динамика объемов сукук, находящихся в обращении, в разрезе сроков погашения за период с 2009 по 2012 год.

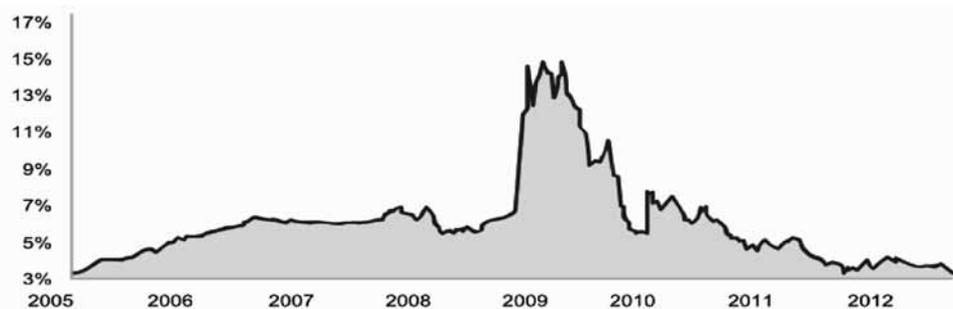


Источник: IFSB

Рисунок 7.29 – Динамика объемов сукук, находящихся в обращении, в разрезе сроков погашения

В условиях глобального финансового кризиса доходность сукук была различной. Реагируя на ситуацию, сложившуюся в конце 2008 года, когда инвесторы ушли с рынка, спрос на сукук упал до рекордного уровня. Шок на рынке сукук был вызван неопределенностью инвесторов относительно того, как будут исполняться финансовые инструменты, согласованные с шариатом, когда они столкнутся с вытеснением с глобального финансового рынка. Учитывая предкризисное состояние рынка корпоративных сукук, спад в мировой экономике имел потенциально гораздо более негативное влияние на отрасль, учитывая нарушения в цепочке поставок, производства и операционной рентабельности его институтов. Тем не менее, как только стало ясно, что взаимосвязь между рынком эмитентов и финансовой ситуацией в мире была незначительной, стало очевидно, что проблемы не носили устойчивого характера.

На рисунке 7.30 представлена динамика доходности индекса HSBC/Nasdaq SKBI.



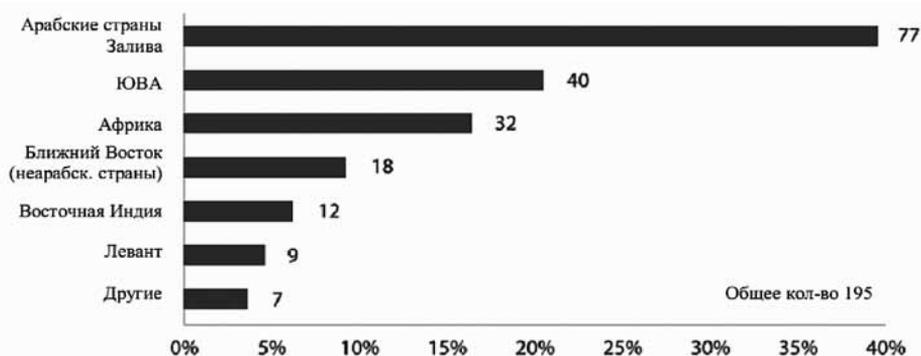
Источник: IFSB

Рисунок 7.30 – Динамика доходности индекса HSBC/Nasdaq SKBI

После пика повышения индекса SKBI в 2009 году доходность сукук заметно упала. Возросший спрос на сукук после их стабильного поведения в кризисный период, желание мобилизовать средства посредством выпуска ценных бумаг на ликвидных рынках, таких как регион Залива и развивающиеся страны Азии, а также продолжающееся снижение производительности в глобальной экономике подтолкнули инвесторов искать альтернативные инвестиции с более низким уровнем риска, фиксированным уровнем дохода.

*Развитие такафул.* Несмотря на значительные темпы роста в последние годы, сектор такафул остается самым небольшим сегментом индустрии исламских финансовых услуг. По оценкам, в 2006 году насчитывалось 113 такафул-операторов, две трети из которых были расположены в странах Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии (ЮВА) и Африки. К концу 2010 года количество операторов увеличилось до 195.

На рисунке 7.31 представлена структура такафул-операторов в региональном разрезе.



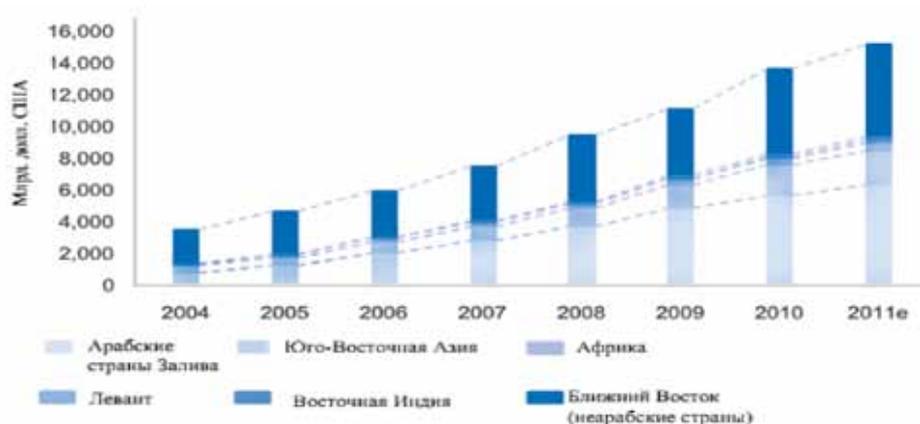
Источник: IFSB

Рисунок 7.31 – Структура такафул-операторов в региональном разрезе

Несмотря на относительно небольшую долю рынка по сравнению с банками и институтами фондового рынка, индустрия такафул-страхования свидетельствует о росте, начиная со дня появления первого такафул-оператора в Судане в 1979 году. В 2010 году общий объем такафул-взносов достиг \$8,3 млрд. По оценкам, в 2012 году общий объем такафул-взносов достиг \$12 млрд., ежегодный темп прироста составил 20 %.

В настоящее время рынок такафул характеризуется высокой концентрацией в таких странах, как Малайзия и регион Залива. Однако, отмечается возрастание интереса к моделям страхования, согласованным с шариатом, в таких странах, как Нигерия, Гамбия, Казахстан, Россия и Сенегал. В период с 2008 по 2010 год в Юго-Восточной Азии и Бангладеш отрасль такафул-страхования продемонстрировала среднегодовой темп прироста в 32,4 и 27,9 % соответственно.

На рисунке 7.32 показана динамика развития отрасли такафул-страхования в региональном разрезе в период с 2004 по 2011 год.



Источник: IFSB

Рисунок 7.32 – Динамика развития отрасли такафул-страхования в региональном разрезе

Основным фактором роста отрасли такафул-страхования выступило совершенствование нормативно-правового обеспечения через принятие соответствующих поправок в законодательстве с целью обеспечения равных условий с традиционными страховыми компаниями. Другими факторами, способствующими развитию такафул страхования во всём мире, являются:

- растущий спрос на финансовые продукты, согласованные с шариатом. Спрос, а не предложение является движущей силой развития продуктов и услуг такафул-страхования. Всё чаще клиенты исламских банков ищут более широкий ассортимент исламских финансовых инструментов;

– высокая ликвидность. Рост глобальной такафул-индустрии также был связан с увеличением ликвидности нефтедобывающих стран. Стабильно высокие цены на нефть на протяжении многих лет способствовали росту класса состоятельных людей. Это побудило новый класс больше заботиться о других аспектах, таких как сбережения, инвестиции и защита в виде такафул-страхования;

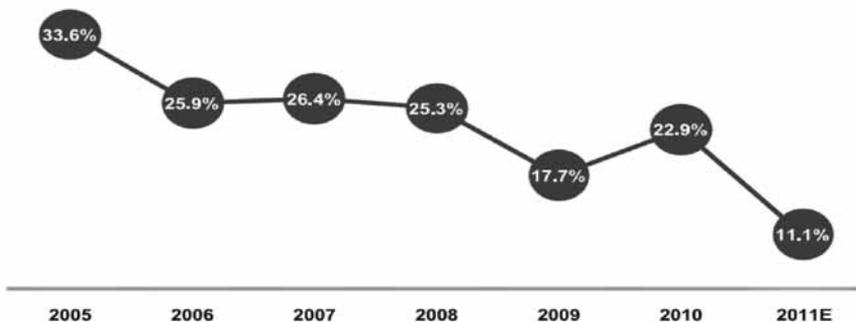
– рост объемов ретакафул-страхования. Международные перестраховочные компании ввели ретакафул-бизнес в нескольких странах, таких как Малайзия, Бахрейн и ОАЭ. В 2012 году насчитывалось около 30 ретакафул-операторов по всему миру;

– более эффективный канал распространения такафул-продуктов. Стратегическое сотрудничество между такафул-компаниями и другими финансовыми институтами, такими как банки, помогло распространить такафул-продукты более быстрыми темпами. Банкотакафул-продукты помогают компаниям эффективно использовать клиентскую базу других финансовых институтов, тем самым увеличивая уровень проникновения такафул-страхования;

– рост в других финансовых продуктах, таких как жилищное финансирование, что приводит к увеличению такафул-страхования жилья;

– внедрение микротакафул-продуктов по всему миру с целью проникновения в бедные слои общества. Множество такафул-операторов сосредоточены на разработке простых и доступных продуктов для бедного населения.

Влияние мирового финансового кризиса на сектор такафул было непродолжительным. В 2010 году был отмечен рост до 22,9 % после замедления до 17,7 % в 2009 году. Это отразилось на рентабельности собственного капитала (ROE), а также доходности инвестиций. На рисунке 7.33 отражена динамика роста такафул-индустрии в период с 2005 по 2011 год.



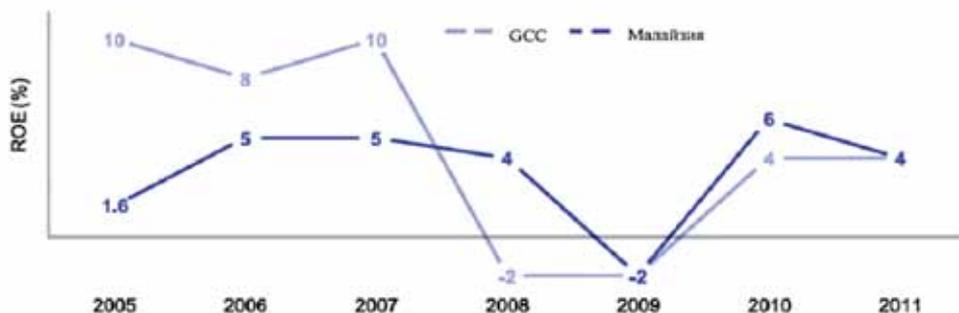
Источник: IFSB

Рисунок 7.33 – Динамика роста такафул-индустрии

Как видно из рисунка 7.33, в 2009 году значение коэффициента рентабельности собственного капитала (ROE) снизилась до минус 2 % как в Малайзии, так

и в странах региона Залива, но вернулось в 2010 году к предкризисному уровню – 4 и 6 % соответственно.

На рисунке 7.34 отражена динамика уровня ROE такафул-операторов в Малайзии и странах региона Залива (GCC) в период с 2005 по 2011 годы.



Источник: IFSB

Рисунок 7.34 – Динамика уровня ROE такафул-операторов

Несмотря на различные вызовы, с которыми сталкивается отрасль, такафул-страхование имеет хорошие возможности для дальнейшего роста, учитывая возросшее понимание и развитие инвестиционных продуктов, а также низкий уровень проникновения в большинстве стран ОИС.

### 7.3 Проблемы и перспективы развития

Согласно предварительным данным, размер активов данной индустрии увеличился с \$1,2 трлн. в 2012 году до \$1,3 трлн. в 2013 году. Эти цифры составлены с учетом данных всех исламских финансовых институтов (полностью согласованных с шариатом и работающих в форме «исламских окон»), охватывающих коммерческие банковские операции, управление активами, сукук, такафул и другие сегменты. В разрезе классов финансовых активов размер индустрии в 2013 году выглядят следующим образом: исламский банкинг – \$985 млрд., рынок сукук – \$251 млрд., исламские фонды – \$44 млрд. и сектор такафул – \$26 млрд.

Приведенные данные свидетельствуют о снижении темпов роста индустрии исламского финансирования с 20,7 % в 2012 году до 8,7 % в 2013 году. Кроме того, оцениваемые в \$628 млн. исламские микрофинансовые активы, представляющие собой растущий сегмент, составляют лишь 0,8% от общего объема рынка микрофинансирования, оцениваемого в \$78 млрд.

Сложившаяся динамика, так или иначе, ускорила смещение центра тяжести в мировой экономике в сторону Востока. Страны Ближнего Востока и Азии – включая ключевых членов мусульманских стран – приобретают всё большую

значимость. Саммит G20, играющий ключевую роль в международной экономической политике, включает сейчас трех членов Группы ИБР и ОИС (Индонезия, Турция, Саудовская Аравия). Эти изменения открывают огромные возможности для исламской финансовой индустрии, в части:

- 1) управления сбережениями и создаваемым капиталом;
- 2) поддержания постоянного экономического роста посредством предоставления финансирования;
- 3) использования возросшего влияния на глобальных форумах и в организациях, принимающих решения.

Глобальные форумы и организации включают G20, форум МВФ и Всемирного банка, а также новые форумы, которые уделяют повышенное внимание странам с формирующейся экономикой в Азии, Ближнем Востоке и Африке.

С 2008 года мир также стал свидетелем волн последовательных финансовых кризисов. Начиная с институциональных кризисов (например, банкротства инвестиционной компании Lehman Brothers) к системным кризисам (например, фактическому коллапсу европейских долговых рынков) до кризисов суверенного долга и валютных кризисов (например, основных вызовы для Еврозоны), в результате которых произошла «встряска» основ мировой финансовой системы. Продолжающиеся финансовые кризисы, безусловно, вызвали высокий уровень недоверия к традиционной финансовой системе. Это дает беспрецедентную возможность для исламской финансовой индустрии внести свой вклад в глобальный диалог о самой природе прочности и устойчивости финансовой системы, которая будет оказывать влияние на развитие общества. Эта возможность была дополнительно подкреплена:

- 1) укреплением позиций стран-членов ОИС;
- 2) активным вниманием к отрасли в международных обсуждениях финансовой системы.

Большинство полагают, что исламские финансы начались с внедрения исламских банковских операций в середине 70-х годов. На самых ранних стадиях операционная деятельность исламских банков была построена по принципу двухуровневой мударабы: на стороне обязательств вкладчик выступал инвестором, банк – предпринимателем; на стороне активов банк выступал инвестором, а лицо, привлекающее финансирование – предпринимателем. Однако, после прохождения четырех стадий развития, операционная деятельность банков, которая стала доминировать в индустрии исламских финансов, передвинулась от двухуровневой мударабы к двухуровневой мурабахе в результате того, что основная часть активов преимущественно профинансирована посредством использования инструмента мурабаха.

Прошло уже более чем четыре десятилетия. Сегодня важнейший вопрос состоит в том, чтобы определить текущее положение исламских финансов. Несмотря

на значительный рост в течение последних пяти лет, индустрия исламских финансов (включающая 4 основных сектора, а именно, банковский секторы, рынок капитала, такафул и ре-такафул, небанковский сектор (инвестиционные компании, компании по управления активами, лизинговые компании) и микрофинансовые компании, характеризуется следующим:

*1) Более высокая стоимость сделок*

Более высокая стоимость сделок является одной из основных нерешенных проблем в индустрии исламских финансов. Некоторые полагают, что это происходит из-за того, что отрасль пока не достигла уровня «экономии от масштаба». Другие могут утверждать, что проблемы возникают из-за недостатка нормативно-правовых унифицированных стандартов, что приводит к возникновению неравных условий, ведущих к более высокой стоимости сделок с исламскими финансовыми продуктами. Несмотря на аргументы, эта проблема требует скорейшего решения, особенно в области жилищного финансирования, которое необходимо повсеместно во многих мусульманских странах, а также для мусульманских общин, проживающих в немусульманских странах.

*2) Ограниченные возможности инструментов управления рисками, методов смягчения и моделей количественных оценок*

Несмотря на определенные инициативы со стороны IFSB в выпуске руководящих принципов, касающиеся управления рисками, стресс-тестирования и стандартов достаточности капитала, по-прежнему требуется более подробные технические руководства, которые будут включать методы и методологию оценки рисков с учетом уникальных рисков, присущих исламским финансовым институтам. Кроме того, как правило, определение рисков в деятельности исламских финансовых институтов существенно не отличается от рисков, присущих традиционным финансовым институтам, в тоже время в связи с некоторыми принципами шариата может потребоваться внесение изменений в определение, измерение и снижения рисков. Что еще более важно, существует настоятельная необходимость в разработке соответствующей нормативно-правовой базы для обязательного применения методов управления рисками в исламских финансовых институтах. Помимо этого, ограниченные инструменты ликвидности на исламских рынках капитала являются еще одной проблемой. В ответ на это ILM (Международная корпорация по управлению ликвидностью) недавно успешно запустила «Золотой треугольник сукук», показывая связь между финансовой стабильностью, экономическим развитием и управлением долгом.

*3) Ограничения нормативно-правовой базы*

Непростой задачей для субъектов индустрии исламских финансов является не только создание унифицированных стандартов регулирования между различными государствами, но также их приведение в соответствие с нормами и руководствами, изложенными международными организациями по стандартизации, таких

как BCBS (Базельский комитет по банковскому надзору), IOSCO (Международная организация комиссий по ценным бумагам) и МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности). Очевидно, что идея «один размер подходит всем» не является жизнеспособной в связи с тем, что разные страны имеют различную институциональную и нормативную базу.

*4) Отсутствие исламской денежно-кредитной политики*

На макроуровне, наличие исламских инструментов денежно-кредитной политики является необходимым для поддержания макроэкономических задач исламской финансовой системы. Другим важным аргументом доступности таких инструментов является управление ликвидностью. Некоторые страны, такие как Индонезия и Малайзия, инициировали создание исламских инструментов денежно-кредитной политики. Тем не менее, необходимо предпринимать больше усилий, для того чтобы позволить проводить межстрановые сделки и управление ликвидностью между странами, внедрившими беспроцентную финансовую систему.

*5) Разрыв в проникновении исламских финансовых услуг*

Проникновение финансовых услуг является концепцией, которая приобрела свою важность с начала 2000-х годов. Данная концепция изначально использовалась в отношении оказания финансовых услуг низкодоходным сегментам общества по доступной цене. Однако, рассмотрение понятия «проникновение финансовых услуг» с точки зрения ислама будет отличаться в связи с двумя особенностями: принципами распределения рисков и принципами перераспределения богатства.

Несмотря на то, что существует огромный спрос на услуги исламского микрофинансирования в странах ОИС, он, тем не менее, пока, не может быть удовлетворен соответствующим предложением. Исследования показывают, что страны ОИС имеют больше микрофинансовых депозитов и счетов на 1000 человек взрослого населения по сравнению со странами, не являющимися членами ОИС. Однако, отношение депозитов микрофинансовых организаций и займов к ВВП в странах ОИС по-прежнему намного ниже: 0,61% и 0,79 % соответственно по сравнению 0,78 % и 0,97 % в развивающихся странах.

*6) Недостаточность совершенствования человеческого капитала*

Продолжающийся рост и усиление конкуренции среди участников рынка в исламской финансовой индустрии, безусловно, выявил количественные и качественные проблемы человеческих ресурсов для отрасли. Необходима разработка концептуальной политики и принятие соответствующих инициатив для решения данных проблем. Такая политика и инициативы будут соответствовать рекомендации №5 «Десятилетняя стратегия развития индустрии исламских финансовых услуг», которая направлена на «создание необходимого запаса специализированного, компетентного и высококачественного человеческого капитала».

### *7) Восприятие исламского финансирования*

Многие до сих пор думают, что исламские финансы предназначены, в основном, для верующих. Хотя это отчасти верно, тем не менее, ключевая идея исламского финансирования намного глубже. На самом деле, возьмем пример процентного дохода (риба), который запрещен в иудаизме, христианстве, буддизме и во многих других конфессиях и мировоззрениях.

### ***Каковы перспективы?***

Несмотря на существующие и возможные проблемы, прогнозы для исламских финансов представляются положительными, подтверждая тот факт, что исламские финансы стали обычным явлением и продолжают свой рост. Сегодня о возобновлении интереса свидетельствуют недавние заявления о выпуске Великобританией суверенных сукук и позиционированием данной страны как «глобального центра исламского финансирования». Страны Ближнего Востока и ряд их столиц как Дубай, Доха и Манама, стремятся сохранить свои планы развития в качестве центров исламских финансов. В 2013 году Дубай сделал еще один шаг вперед и заявил о своем намерении стать столицей исламской экономики. Еще дальше идет Куала-Лумпур, остающийся по-прежнему лидером в исламских финансах и халяль экономике.

В дополнение, более подробная информация о распространении исламского финансирования идет из Турции, Африки и Центральной Азии, где страны с формирующимися и переходными экономиками внедряют исламские финансы не только как средство привлечения капитала на инфраструктурные проекты, но и как альтернативный канал розничных банковских услуг, финансов и страхования. Тот факт, что Всемирный банк выбрал Стамбул в качестве места для размещения своего экспертного центра в исламских финансах (Center of Excellence), свидетельствует о переходе к новым рынкам и границам для индустрии исламского финансирования.

Пока индустрия исламских финансов продолжает расти и расширяться, в кратко- и среднесрочной перспективе продолжится тенденция изменения деятельности в различных секторах. Исламский банкинг и рынок сукук будут продолжать доминировать в отрасли с точки зрения размера. Исламские фонды и такафул, несмотря на устойчивый рост, сохранят скромную долю в общем объеме. Некоторые рассматривают это как вызов, другие считают, что это представляет собой прекрасную возможность. Поскольку связь между реальной и номинальной экономикой становится более выраженной в этих секторах, они обязательно станут более значимыми. Еще одним положительным моментом в развитии исламской финансовой индустрии является ее переориентация на решение социальных задач и проникновение финансовых услуг.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе решение двух важнейших взаимосвязанных задач будет иметь определяющее влияние на развитие отрасли в целом.

Во-первых, *разработка инновационных продуктов*. Существует огромная потребность в новых решениях и продуктах для удовлетворения существующих и возникающих потребностей. До сих пор предложение инновационных продуктов и финансовый инжиниринг в исламских финансах является ограниченным, осторожным и, в основном, построен на копировании существующих и распространенных традиционных продуктов. Хотя это допустимо на начальной стадии, в дальнейшем необходимо идти своим путем. Инновации в продуктах в настоящее время должны выйти за пределы действующих контрактов, чтобы взглянуть на новые и более творческие способы оказания услуг, которые требует рынок. Исламская финансовая инженерия должна выйти за рамки традиционных финансовых продуктов, соответствующих шариату к более традиционным и оригинальным исламским финансовым продуктам и решениям, которые лежат в основе исламской экономики. Эти продукты должны способствовать решению социальных и экономических проблем, стоящих перед мусульманским и остальным миром.

Во-вторых, *гармонизация нормативно-правовой базы, унификация стандартов*. Исламские финансы распространяются на новых территориях и государствах и становятся более связанными с глобальной исламской экономикой. Вопрос гармонизации норм шариата, правовых и нормативных правил становится еще более критическим. Это обусловлено необходимостью снижения затрат на трансграничные операции и повышения эффективности и конкурентоспособности отрасли в целом. В свою очередь, это означает, что правительства и регулирующие органы должны меньше думать через призму конкуренции и больше сосредоточить внимание на линиях взаимодействия и сотрудничества. Несмотря на то, что будут существовать региональные, национальные и местные вариации, они должны обогатить исламские финансы, а не становятся помехой для их распространения. Таким образом, это не только большая проблема, но и величайшая возможность.

### ***Пути развития***

Для дальнейшего роста индустрии исламских финансов необходимо продолжить разработку стратегий, политических механизмов и принять соответствующие инициативы с тем, чтобы обеспечить развитие всех сегментов отрасли. Наибольшее внимания в ближайшие годы заслуживают следующие вопросы:

*1) Содействие финансированию на основе участия в капитале и укрепление связей между реальным и финансовым секторами*

Исламские финансы могли бы добиться значительного прогресса с первых дней, но до сих пор они ограничиваются, в основном, долговыми инструментами, используемых в торговых контрактах, таких как мурабаха, иджара, истисна

и саям. В настоящее время по мере развития рынка, институтов и участников необходимо научиться использовать в действительности идею разделения рисков и вознаграждения и в большей степени использовать доленое финансирование. Таким образом, развитие рыночной инфраструктуры для поддержки такой инициативы не может запаздывать. Это поможет не только дифференцировать и избежать исламским финансам обвинений существования «обычных финансов в другом обличье», но и позволит им иметь возможность служить и расширяться в тех областях, где их в настоящее время не хватает. Большее разделение рисков неизбежно потребует более широкой вовлеченности, контроля и участия в реальном секторе экономики и дальнейшего развития методов управления рисками, но это именно то, что исламским финансам необходимо делать сейчас.

### *2) Расширение проникновения исламских финансовых услуг*

Формирующийся интерес и инициативы в области микрофинансирования, несомненно, является интересным и закономерным явлением. Тем не менее, как уже было сказано, так называемый «разрыв в проникновении исламских финансовых услуг» все еще широко распространен. Необходима разработка и расширение инновационных и разнообразных микрофинансовых продуктов с тем, чтобы позволить обездоленным членам общества получать выгоду от финансовых услуг. Что еще более важно, это также будет способствовать более справедливому распределению финансовых ресурсов. Одновременно с этим, вполне логично, если такие инициативы будут идти вкуче с развитием такафул и микро-такафул сектора как защитного (страхового) механизма финансовой индустрии.

### *3) Содействие активизации деятельности закят и вакф фондов*

К сожалению, в последнее время закят и вакф фонды представляли собой примитивные, неэффективные и даже, в некоторых случаях, коррумпированные институты, которые изжили себя и не в состоянии выполнять свои задачи перед бенефициарами. Это правда, что существуют серьезные проблемы, связанные, в том числе, с правовыми и нормативными вопросами, препятствующие восстановлению нормальной деятельности этих учреждений. Тем не менее, потенциал закят и вакф фондов с точки зрения охвата, разнообразия и проникновения, перевешивает любые усилия, которые могут потребоваться, чтобы вернуть их обратно. В этой связи, должна быть разработана концептуальная политика и предприняты сильные законодательные инициативы с целью поощрения более тесного сотрудничества между странами и международными стратегическими заинтересованными сторонами для содействия процессу институционализации этих перераспределительных инструментов с тем, чтобы добиться модернизации и реконструкции закят и вакф фондов как важных учреждений исламского финансирования.

### *4) Гармонизация законодательной базы и денежно-кредитной политики*

В настоящее время на макро и правительственном уровне, более чем когда-либо, признается необходимость создания благоприятных условий для поддержа-

ния роста исламских финансов. Как уже было сказано, необходимо обеспечение большей гармонизации и координации в нормативно-правовых актах различных государств. Не менее важными являются меры со стороны правительств, которые стремятся продвигать исламские финансы через проведение фискальной и монетарной политики, налоговых норм, надзора и отчетности, с тем, чтобы обеспечивались равные условия и исламские финансы могли составить сильную конкуренцию традиционным финансам. Важно также отметить, что по мере развития рыночной инфраструктуры в разных юрисдикциях, в конечном счете, будут созданы условия для возможности проведения трансграничных сделок и управления ликвидностью.

*5) Проведение периодической оценки исламской финансовой индустрии и ее влияния на общество в целом*

Исламская финансовая индустрия, которая начала свое развитие со скромных размеров в 1970-х годах, продемонстрировала стремительный рост в течение последних четырех десятилетий. Индустрия исламских финансов была определена в качестве одной из наиболее быстрорастущих отраслей в мире, с двузначными цифрами роста за последние несколько лет. Это вызвало вопросы относительно фактического размера отрасли, взаимосвязи и взаимозависимости между секторами в отрасли, и что еще более важно, влияние отрасли на общество в целом. Предположительно, различные страны могут иметь различные уровни развития. Кроме того, считается, что различные секторы в исламской финансовой индустрии растут различными темпами. Таким образом, через комплексные и систематические оценки, последовательные стратегии и инициативы, могут быть сформулированы направления дальнейшего развития и трансформации исламской финансовой индустрии.

*6) Ребрендинг исламских финансов*

Исламские финансы в истинном виде являются этическим финансово-инвестиционным сектором, обслуживающим потребности реальной экономики, которые основываются на принципах законности, справедливости, равенства и распределения. Базовым экономическим принципом является запрет на ростовщичество. Эти принципы Единобожия подчеркивались не только во всех монотеистических религиях, но и почитались во всех цивилизациях. В связи с этим необходимо, выделять их этическую социально-ответственную и справедливую стороны и обозначить более общими названиями как этические, устойчивые, альтернативные или партнерские финансы. Развитие этого тренда позволит расширить общую платформу их восприятия и применения.

В Турции, не обозначая словом «исламский», соответствующие шариату финансовые институты называются долевыми или партнёрскими (participation banking), весьма успешно развивают свою деятельность как внутри страны, так и за ее пределами.

В ноябре 2013 года на Глобальном исламском экономическом саммите в г. Дубай, шейх Салех Камел объявил о необходимости ребрендинга, поскольку только мусульмане не могут обладать монополией на данный вид финансирования, предназначенный изначально для всего человечества.

В этом отношении очень интересен практический опыт Великобритании и США, рассматриваемый в главах 9 и 10 данной книги.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Каковы общемировые тенденции в развитии индустрии исламских финансов?
2. Раскройте основные тенденции развития исламского банкинга за рубежом
3. Раскройте состав компаний, входящих в глобальные традиционные и исламские фондовые индексы (региональный, отраслевой разрез).
4. Раскройте основные тенденции в развитии деятельности исламских фондов за рубежом
5. Каковы основные тенденции развития рынка сукук за рубежом?
6. Раскройте основные тенденции развития сектора такафул
7. Перечислите основные проблемы организации исламских финансов за рубежом

### **Библиография к Главе 8:**

1. Islamic Financial Service Stability Report [Electronic resource]. – 2013. – Access mode: [http://www.ifsb.org/docs/IFSB%20-%20IFSI%20Stability%20Report%202013%20\(Final\).pd](http://www.ifsb.org/docs/IFSB%20-%20IFSI%20Stability%20Report%202013%20(Final).pd)
2. Global Islamic Finance Report 2013
3. World Islamic Banking Competitiveness Report 2013.
4. Hylmun Izhar, Yahya A Rehman. Global Islamic Finance Outlook 2014 // <http://www.istisna.kz/eng/?p=3556>
5. Islamic banks should be named 'ethical banks' // <http://www.emirates247.com/business/economy-finance/islamic-banks-should-be-named-ethical-banks-2013-12-08-1.530641>

## Глава 8. Группа ИБР

### 8.1 Исламский банк развития

Исламский банк развития (далее ИБР) был создан в 1975 году по решению Совещания министров финансов стран ОИС. Штаб-квартира ИБР расположена в г. Джидда в Саудовской Аравии.

Региональные офисы были открыты в Марокко (г. Рабат) в 1994 году, в Малайзии (г. Куала-Лумпур) в 1994 году, в Казахстане (г. Алматы) в 1997 году и в Сенегале (г. Дакар) в 2008 году. Банк также имеет местные представительства в 12 странах-членах: Афганистане, Азербайджане, Бангладеш, Гвинее, Индонезии, Иране, Нигерии, Пакистане, Сьерра-Леоне, Судане, Узбекистане и Йемене.

Миссия ИБР состоит в поддержании экономического и социального прогресса в своих странах-членах в соответствии с шариатом.

Видение ИБР: к 2020 году стать банком развития мирового уровня, функционирующим в соответствии с принципами шариата, влияющим в значительной степени на устойчивое развитие человеческого потенциала в странах-членах.

На момент создания банка его уставный капитал составлял 6 млрд. исламских динаров (ИД), количество членов 22. Исламский динар (ИД) – учетная единица, используемая ИБР; один ИД эквивалентен 1 СПЗ МВФ (CDR IMF). В настоящее время участниками ИБР являются 56 государств. В 2013 году размер объявленного акционерного капитала ИБР составлял 30 млрд. ИД, в т.ч. подписной акционерный капитал – 18 млрд ИД. Как видно из данных Приложения А.1, главными акционерами банка являются Саудовская Аравия (23,6 % акций), Ливия (9,5 %), Иран (8,3 %), Нигерия (7,7 %), ОАЭ (7,5%), Катар (7,2 %), Египет (7,1 %), Турция (6,5 %) и Кувейт (5,5 %).

В 2013 году Совет управляющих ИБР принял решение повысить общий уставный капитал с 30 млрд. до 100 млрд. ИД (до \$150 млрд.). Подписной капитал банка также увеличится с 18 млрд. до 50 млрд ИД. Решение связано с большими потребностями в финансировании со стороны стран-членов.

На протяжении последних 12 лет ведущими рейтинговыми агентствами (Moody's, Standard&Poor's, Fitch) присваивается ИБР высший долгосрочный кредитный рейтинг – на уровне «AAA» – и высший краткосрочный кредитный рейтинг – на уровне «A1+» со стабильным прогнозом. В декабре 2013 года эти рейтинги были вновь подтверждены.

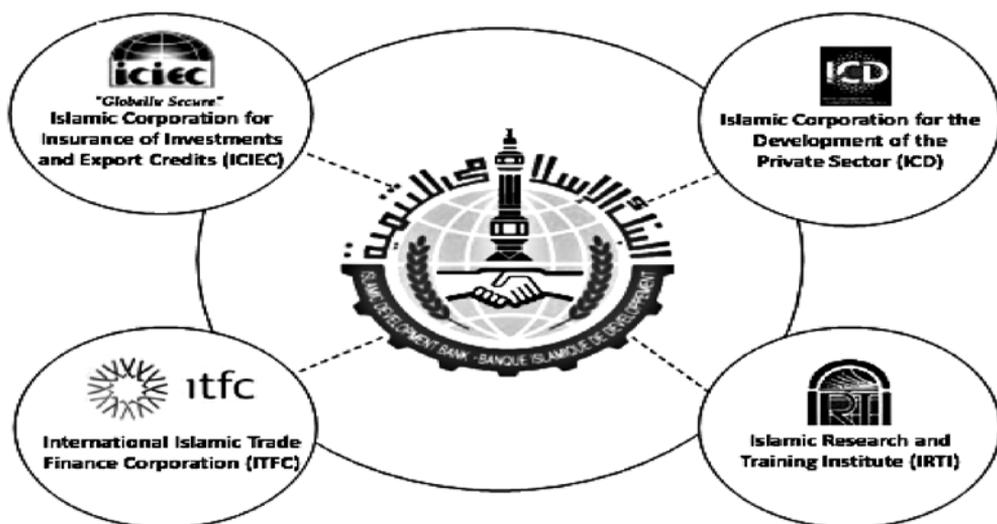
В июне 2014 года на 39-м Годовом Собрании Управляющих, ИБР отметит 40-летие (по Хиджре) с момента начала деятельности.

Базельский комитет по банковскому надзору определил ИБР в группу международных банков развития с нулевым риском. Комиссия Европейского Союза

также классифицировала ИБР как безрисковый финансовый институт развития. ИБР получил статус наблюдателя при Генеральной Ассамблее ООН. Институты ИБР тесно сотрудничают с целым рядом организаций в области развития, такими как Генеральный секретариат и институты ОИС, международные банки развития, организации развития ООН, организации регионального развития, национальные фонды развития и неправительственные организации.

ИБР учредил специализированные организации и фонды, образующие Группу ИБР. В состав Группы Исламского банка развития входят следующие организации:

- Исламский банк развития (Islamic Development Bank, IDB) – ИБР;
- Исламская корпорация по развитию частного сектора (Islamic Corporation for the Development of the Private Sector, ICD) – ИКРЧС;
- Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортного кредитования (Islamic Corporation for Insurance of Investments and Export Credits, ICIEC) – ИКСИЭК;
- Международная исламская торгово-финансовая корпорация (International Islamic Trade Finance Corporation, ITFC) – ИТФК;
- Исламский институт исследований и обучения (Islamic Research and Training Institute, IRTI) – ИИИО.



Источник: IDB

Рисунок 8.1 – Организации, входящие в Группу ИБР

Группа ИБР вовлечена в широкий спектр деятельности:

- содействие снижению уровня бедности в странах-членах;
- развитие торгово-экономического сотрудничества стран-членов;

- проектное финансирование (в т.ч. на принципах государственно-частного партнерства);
- поддержка малого и среднего предпринимательства (в т.ч. услуги микрофинансирования);
- мобилизация ресурсов стран-членов;
- участие в капитале исламских финансовых институтов;
- страхование и перестрахование инвестиций и экспортного кредитования;
- организация исследований и образовательных программ для трудоспособного населения стран-членов;
- оказание помощи странам-членам в чрезвычайных ситуациях;
- другие аспекты деятельности по социально-экономическому развитию стран-членов.

*Ключевые направления деятельности ИБР*

ИБР предоставляет заимствования своим стран-членам для финансирования инфраструктурных и сельскохозяйственных проектов, таких как дороги, каналы, плотины, школы, больницы, жилье, развитие сельских районов и т.д. как в государственном так и частном секторах. Эти проекты являются приоритетными и оказывают значительное влияние на экономическое и социальное развитие стран-членов.

Общий объем финансирования ИБР с момента его создания по состоянию на конец 2013 года составил \$97,8 млрд., из которых \$46,9 млрд. (48%) направлено на проектное финансирование, \$49,8 млрд. на торговое финансирование и \$0,7 млрд. (1%) на специальную помощь. Более подробно информация о финансировании Группы ИБР представлена в Приложении А.

ИБР использует различные исламские финансовые инструменты для поддержки проектов развития в странах-членах. Эти инструменты включает в себя:

1. *Льготные займы.* Кредиты предоставляются, в основном, правительствам или государственным учреждениям, имеющим государственные гарантии, с целью обеспечения долгосрочного финансирования проектов для развития базовой инфраструктуры и сельского хозяйства. Такие заимствования являются беспроцентными, в соответствии с шариатом. Банк покрывает свои административные расходы за счет взимания платы за обслуживание.

2. *Техническая помощь.* Цель этой помощи заключается в финансировании приобретения технических знаний с целью подготовки или реализации конкретного проекта, разработки политики, обеспечения институциональной поддержки или развития человеческих ресурсов и подготовки кадров.

3. *Лизинг.* ИБР приобретает активы, которые представляют собой однотипные и отдельные элементы, такие как машины и оборудование, необходимые для производственных линий в случае промышленного финансирования, производства электроэнергии, судостроения и т.д. Затем он предоставляет их в лизинг получателю в течение определенного периода времени.

4. *Продажа в рассрочку*. ИБР закупает машины/оборудование, необходимое для определенного проекта, затем перепродает их бенефициару, добавив наценку, которая взаимно согласована между банком и бенефициаром.

5. *Истисна*. Этот метод применяется в финансировании, преимущественно, инфраструктурных проектов.

6. *Линии финансирования*. ИБР предоставляет линии финансирования для национальных финансовых институтов развития (NDFI) или исламских банков (ИБ) с тем, чтобы способствовать росту малых и средних предприятий, в особенности, в промышленном секторе.

7. *Участие в капитале (equity)*. ИБР участвует в акционерном капитале производственных промышленных и агропромышленных проектов, которые являются экономически и финансово жизнеспособными.

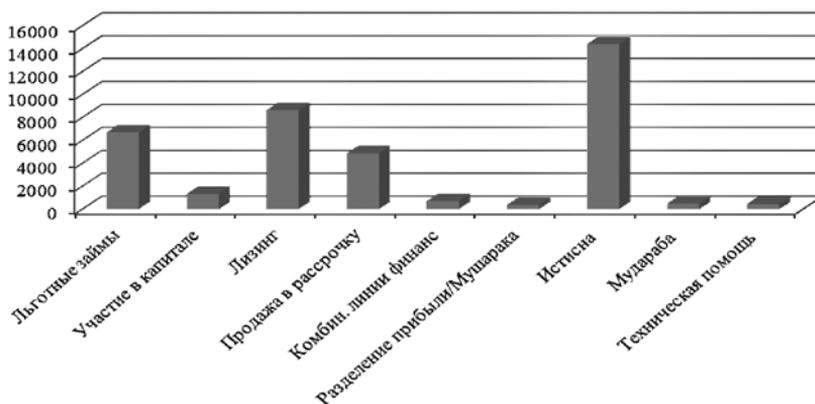
8. *Мурабаха*. Этот метод используется для финансирования внешней торговли (импорта и экспорта). Банк покупает запрашиваемый товар и перепродает его бенефициару. В случае финансирования импорта, период финансирования составляет до 30 месяцев; в случае финансирования экспорта, период может быть продлен до 120 месяцев.

9. *Разделение прибыли (Profit Sharing)*. Разделение прибыли является одной из форм партнерства (*мушарака* или *мудароба*), которое предполагает объединение средств ИБР и другой стороны для финансирования проекта; каждый партнер получает процент от чистой прибыли, поступающий от предприятия.

В таблице 8.1 представлены данные, отражающие объемы утвержденных проектов ИБР в разрезе методов финансирования за последние пять лет и за период работы с момента создания (рисунок 8.2).

Таблица 8.1 – Динамика утвержденных проектов ИБР в разрезе методов финансирования за 2009-2013 годы, млн. долл США

Метод финансирования	2009	2010	2011	2012	2013
Льготные займы	367,3	369,3	383,0	391,0	364,1
Участие в капитале	167,0	114,5	68,1	333,6	28,8
Лизинг	528,7	974,6	982,7	620,4	783,2
Продажа в рассрочку	521,4	30,8	220,7	927,1	382,0
Комбиниров. линии финансирования	50,0	-	100,0	45,0	-
Разделение прибыли/Мушарака	-	100,0	100,0	50,0	-
Истисна	1628,6	1922,0	2296,4	2039,2	2152,4
Мудароба	-	-	-	-	440,0
Техническая помощь	33,6	19,0	35,2	21,9	13,4
Всего	3296,6	3530,2	4186,1	4428,2	4163,9
<i>Источник: IDB</i>					



Источник: IDB

Рисунок 8.2 – Структура методов финансирования проектов ИБР с момента создания (млн. долл. США)

Как видно из данных рисунка 8.2, основным методом финансирования проектов ИБР выступает истисна (52 %). Общий объем финансирования за период с 1976 по 2013 годы составил \$37,6 млрд.

ИБР развивает сотрудничество с зарубежными финансовыми институтами развития. В 2011 году были заключены соглашения о сотрудничестве с Европейским банком реконструкции и развития (European Bank for Reconstruction and Development), Азиатским банком развития (Asian Development Bank), Международной организацией высших органов финансового контроля (International Organization of Supreme Audit Institutions), Всемирным банком (World Bank).

Одобрение финансирования проектов в области образования и здравоохранения осуществляется ИБР в соответствии с Целями развития тысячелетия (Millennium Development Goals), к достижению которых стремится каждая страна – член ИБР.

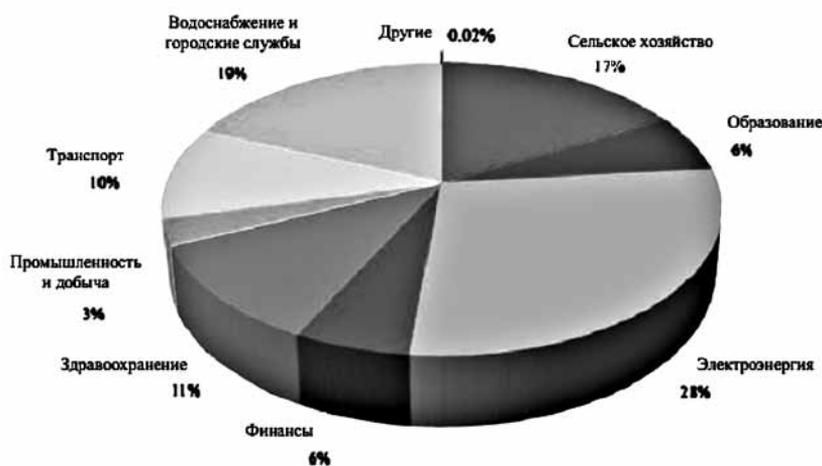
ИБР активно использует в своей деятельности механизм государственно-частного партнерства, что позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы для поддержки социально значимых проектов. В качестве примера можно привести проект, реализованный ИБР на принципах государственно-частного партнерства совместно с Банком развития Малайзии (Bank Pembangunan Malaysia Berhad), по строительству скоростной автомагистрали в штате Селангор (Selangor), Малайзия.

Важнейшим стратегическим направлением деятельности ИБР является повышение уровня образованности и профессиональной подготовки населения мусульманских стран. По итогам деятельности ИБР в 2012 году наибольшую долю

в портфеле социально значимых проектов заняли проекты в сфере образования (52 %), что иллюстрирует стремление ИБР к трансформации исламской экономики в экономику, основанную на знаниях. Вышеуказанные инициативы призваны снизить уровень безработицы и повысить эффективность деятельности трудоспособного населения стран – членов ИБР.

Особое внимание ИБР уделяет преодолению бедности в странах-членах. С целью решения данной проблемы используется микрофинансирование.

ИБР также оказывает поддержку проектам в сфере сельского хозяйства, при этом учитывая принципы охраны окружающей среды. В соответствии с лучшей мировой практикой банков развития, ИБР значимую часть инвестиций направляет на развитие инфраструктуры.



Источник: IDB

Рисунок 8.3 – Распределение ресурсов ИБР по секторам экономики, 2012 год

Как следует из данных рисунка 8.3, в 2012 году распределение ресурсов ИБР по секторам экономики характеризовалось преобладающим удельным весом энергетического сектора (28,1 %), далее следуют водоснабжение и городские службы (18,7 %), сельское хозяйство (16,9 %), здравоохранение (10,9 %), транспорт (10,1 %), образование (6,5 %), финансы (5,8 %), промышленность и добыча (3 %) и другие (0,02 %).

На ИБР также возлагается миссия осуществлять не только финансовую, но и техническую поддержку менее развитым странам-членам, таким как Мавритания, Мальдивы, Кыргызстан, Джибути и т.д.

Кроме того, ИБР является организатором размещения исламских ценных бумаг – сукук. ИБР вправе привлекать депозиты для аккумуляирования финансовых ресурсов в пределах ограничений, устанавливаемых шариатом.

С целью оценки и своевременного снижения кредитного, рыночного и операционного рисков ИБР использует в своей деятельности специальные инструменты управления рисками. Постоянный мониторинг финансовой устойчивости, кредитоспособности стран-членов и других заемщиков позволяет успешно управлять кредитным риском ИБР.

Особое внимание уделяется суверенным рискам и риску ликвидности. Для этого в ИБР внедрена система ограничений и лимитов по значениям вышеуказанных рисков, система внутреннего контроля над эффективностью деятельности риск-менеджмента ИБР. С целью совершенствования системы управления рисками периодически к работе привлекаются внешние консультанты.

#### *Организационная структура и органы управления ИБР*

Страны – члены ИБР участвуют в управлении банком через своих представителей в руководящих органах – Совете управляющих и Совете исполнительных директоров.

Высшим коллегиальным органом управления ИБР является Совет управляющих. Во время ежегодных заседаний Совета управляющих обсуждаются вопросы оценки годовой отчетности, распределения прибыли, предоставления грантов, назначения членов Совета директоров и т.д. В сентябре 2003 года Годовое собрание Управляющих ИБР проходило в г. Алматы.

Совет исполнительных директоров состоит из 18 членов. Половина состава Совета исполнительных директоров формируется из постоянных представителей стран-членов с наибольшей долей в капитале ИБР, оставшаяся половина назначается Советом управляющих. Необходимо отметить, что в 2011 году впервые в Совет исполнительных директоров был избран представитель Казахстана ([www.isdb.org](http://www.isdb.org)).

Поддержку работе Совета директоров оказывают постоянные комитеты: Комитет по административным вопросам, Комитет по аудиту, Комитет по финансовым вопросам, Комитет по операционной деятельности.

В организационную структуру ИБР входят 24 функциональных самостоятельных структурных подразделений.

#### *Стратегия ИБР*

В 2005 году с целью эффективного реагирования на глобальные изменения, стремительно происходившие в конце прошлого и начале нынешнего века, ИБР назначил группу видных деятелей, имеющих большой опыт в области развития под председательством бывшего премьер-министра Малайзии д-ра Махатхира Мохаммада для анализа и осмысления будущей ориентации ИБР. В результате этого была разработана новая версия «Видение ИБР до 1440 года Хиджры (2020 года)», которая стала стратегической основой деятельности группы ИБР.

«Видение 1440» определяет девять ключевых стратегических задач: реформирование ИБР, снижение уровня бедности, развитие здравоохранение, всеобщий

доступ к образованию, усиление роли женщин, расширение исламской финансовой индустрии, содействие интеграции экономик стран-членов между собой, содействие интеграции экономик стран-членов с остальным миром, улучшение образа исламского мира.

Исходя из первой задачи «Видения 1440», ИБР в 2007 была запущена программа реформирования деятельности Банка. Реформы направлены на его трансформацию в эффективный и действенный финансовый институт развития, функционирующий на основе знаний.

Совместно с Всемирным банком, Африканским банком развития и Азиатским банком развития ИБР были разработаны и успешно реализованы инициативы по повышению эффективности деятельности Банка и увеличению его вклада в развитие своих стран-членов.

Реализация программы реформирования деятельности осуществляется в два этапа. В ходе первого этапа были разработаны некоторые элементы системы управления ИБР:

- стратегия развития;
- усовершенствованная система планирования и бюджетирования.

Второй этап реализации программы реформирования включал комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности ИБР в областях: операционной политики, системы управления человеческими ресурсами, системы управления знаниями, описания и оптимизации бизнес-процессов, IT-инфраструктуры, совершенствования планов работ самостоятельных структурных подразделений и системы распределения ресурсов между ними.

В результате реализации вышеуказанных инициатив в 2009 году была доработана и внедрена организационная структура ИБР, система оценки эффективности деятельности персонала, основанная на результатах, приведена в соответствие с системой оценки мотивации персонала.

Кроме того, в деятельность Группы ИБР в декабре 2010 года были успешно внедрены решения SAP в области управления финансами, человеческим капиталом, производительностью (стратегии) и др. В 2011 году ИБР победил в конкурсе проектов внедрения продуктов SAP в регионе Ближнего Востока и Северной Африки (SAP Quality Awards Golden Prize).

ИБР внедрил методологию системы сбалансированных показателей. В соответствии с данной методологией для визуализации стратегии используется стратегическая карта. Для мониторинга поставленных целей используется набор финансовых и нефинансовых показателей.

То особое значение, которое уделяется роли ИБР в «Видении 1440» по содействию углублению сотрудничества между его членами, используя возможности обмена опытом между странами-членами, побудили Банк планировать свою деятельность в странах-членах в рамках формата «Страновой стратегии партнёрства»

(MCPS). Такой подход помогает ИБР согласовывать свои действия с планами развития конкретной страны и, в тоже время, совместно с этой страной осваивать ее ресурсы и знания для содействия развитию в других странах-членах. В 2013 году ИБР разработал 23 Страновые стратегии партнерства, включая промежуточные стратегии партнерства. Стратегии партнёрства изменили форму участия ИБР и стран-членов, перейдя с финансирования проектов на финансирование программ развития. В октябре 2012 года в г. Астане была подписана Страновая стратегия партнёрства с Республикой Казахстан.

ИБР внес значительный вклад в развитие индустрии исламских финансовых услуг. Его вклад охватывает ряд аспектов, таких как:

- содействие при создании исламских банков, исламских лизинговых компаний и исламских страховых компаний путем участия в акционерном капитале;
- распространение исламских методов финансирования, таких как иджара и истисна, выпуск сукук;
- участие в создании инфраструктурных учреждений и системных организаций для регулирования индустрии исламских финансовых услуг (AAOIFI, IFSB, IIRA, CIBAFI, LMC).

Признавая стремительное развитие всей исламской финансовой индустрии, ИБР предлагает в рамках Стратегии сосредоточить свое внимание на механизме «обратной связи» (reverse linkage), т. е. активном взаимодействии между странами-членами и обмена опытом. В этом контексте предполагается решать такие ключевые проблемы, как управление ликвидными активами и гармонизация шариата и его надлежащее применение. В связи с этим, ИБР также предлагает уделять внимание укреплению связи между финансированием реальной экономической деятельности и механизмом развития экономики, основанной на исламских принципах.

В целях расширения масштабов исламской финансовой системы ИБР предлагает направить дальнейшие усилия на развитие небанковского сектора, в частности, таких инструментов, как вакф, закят, хадж фонды, а также на дальнейшее развитие инклюзивного финансирования.

## **8.2 Исламская корпорация по развитию частного сектора**

Исламская корпорация по развитию частного сектора (ИКРЧС) была основана в 1999 году.

Сегодня ИКРЧС – это многосторонняя организация, входящая в Группу ИБР. Ее акционерный капитал составляет \$2,0 млрд., из которых \$1,0 млрд. доступен для подписки. Подписной и оплаченный капитал составляет \$ 875 млн. и \$ 568 млн. соответственно. Акционерами ИКРЧС являются ИБР, 52 стран-членов, а также 5 государственных финансовых учреждений. Штаб-квартира расположена в г. Джидда.

Обязательством ИКРЧС является поддержка экономического развития стран-членов через финансирование проектов частного сектора в соответствии с принципами шариата. ИКРЧС финансирует проекты, направленные на создание рабочих мест, увеличение экспорта, развитие экспортной инфраструктуры. Кроме того, ИКРЧС мобилизует дополнительные ресурсы для проектов и способствует развитию исламского финансирования и рынков капитала. Она также привлекает софинансирование для своих проектов и консультирует правительства и субъекты частного сектора по политике, направленной на стимулирование создания, расширения и модернизации частных предприятий, развитие рынков капитала, лучшей практики управления и повышение роли рыночной экономики.

Миссия ИКРЧС состоит в дополнении деятельности ИБР путем развития и стимулирования частного сектора как проводника экономического роста и процветания.

Видение ИКРЧС – стать ведущим исламским многосторонним финансовым учреждением для развития частного сектора.

Цели ИКРЧС:

- определить возможности в частном секторе, которые могут функционировать в качестве двигателей роста и предоставление им широкого спектра эффективных финансовых продуктов и услуг;
- мобилизовать дополнительные ресурсы для проектов частного сектора;
- содействовать развитию исламского финансирования и рынков капитала.

ИКРЧС имеет уникальное положение в том, что она предлагает три набора бизнес-продуктов и услуг, соответствующих шариату, для своих клиентов из частного сектора в странах-членах. Эти глобальные бизнес-продукты являются взаимодополняющими и взаимосвязанными (рисунок 8.4)



Источник: ICD

Рисунок 8.4 – Бизнес-продукты ИКРЧС

### *Финансовые и инвестиционные продукты*

Номенклатура финансовых продуктов, предлагаемых ИКРЧС, достаточно обширна. Корпорация непосредственно финансирует организации частного сектора, новые предприятия и проекты по расширению через долевое участие, приобретение обязательств, подлежащих переуступке, и долгосрочное финансирование. ИКРЧС также осуществляет краткосрочное финансирование для покрытия недостатка оборотного капитала организаций частного сектора продолжительностью до 24 месяцев. Кроме того, корпорация опосредованно финансирует предприятия малого и среднего бизнеса через линии финансирования для коммерческих банков и национальных финансовых институтов развития в членах-странах.

Финансовые и инвестиционные продукты ИКРЧС включают: *мушарака* (совместные предприятия), *мудараба* (участие в капитале), *мурабаха* (издержки плюс наценка), *вакала* (агентская деятельность), *бай салам*, *истисна*, *иджара* (лизинг), *bai muajjal* (продажа в рассрочку).

#### *Консультационные услуги*

ИКРЧС предоставляет широкий спектр консультационных услуг для правительств, государственных и частных организаций стран-членов. Услуги включают в себя оценку деловой среды стран-членов в комплексе с любыми требуемыми действиями по ее реформированию. Корпорация также предоставляет консультационные услуги для проектного финансирования, реструктуризации/реабилитации компаний, приватизации, секьюритизации, исламским финансам и развитию исламских рынков капитала, в частности, сукук.

#### *Управление активами*

ИКРЧС управляет (как мудариб) и участвует в фондах прямых инвестиций и других компаниях специального назначения (SPV), предназначенных для инвестирования или финансирования проектов в соответствии со своим назначением.

ИКРЧС использует четыре группы показателей для оценки эффективности проектов по отношению к основным обязательствам и задачам корпорации: финансовый успех, экономические выгоды, социальный эффект и влияние на окружающую среду, развитие частного сектора и продвижение исламских финансов (рисунок 8.5).

### *Цикл разработки инвестиционного проекта ИКРЧС*

#### *1 Этап: Организация и предварительная оценка*

*Проекты поставляются либо через группу бизнес развития ИКРЧС либо напрямую от клиента. Первичная оценка осуществляется для установления соответствия принципам инвестирования ИКРЧС и ее стратегии в части обеспечения максимального содействия развитию.*

*2 Этап: Оценка проекта*

*После первичной оценки проекта соответствующим отделом и инвестиционным комитетом, ИКРЧС проводит экспертизу проекта, на основе которой утверждаются заключение по результатам комплексной проверки и финансовое соглашение по срокам и условиям.*

*3 Этап: Одобрение инвестиционного комитета*

*Финальное заключение по результатам комплексной проверки и финансовое соглашение по срокам и условиям представляется инвестиционному комитету ИКРЧС для одобрения.*

*4 Этап: Одобрение исполнительного комитета*

*Заключительные финансовые условия и резюме проекта представляются исполнительному комитету для окончательного решения от лица Совета директоров.*

*5 Этап: Эффективность и финансирование проекта*

*Эффективность проекта определяется после успешного соблюдения всех юридических требований. Только затем осуществляется финансирование проекта.*

*6 Этап: Мониторинг и оценка*

*В последующем команда ИКРЧС внимательно наблюдает за реализацией проекта.*

*Дальнейшая деятельность команды состоит в отслеживании результатов развития проектов.*

*7 Этап: Завершение проекта*

*ИКРЧС завершает проект после того как инвестиции возвращены в полном объеме и корпорация выходит из проекта путем продажи доли капитала.*



Источник: ICD

Рисунок 8.5 – Четырехмерное измерение эффективности проектов ИКРЧС

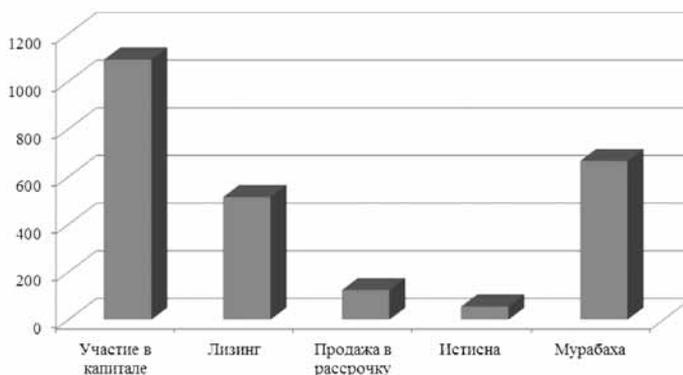
Деятельность ИКРЧС с момента создания

С момента своего создания в 1999 году, общая сумма одобренных проектов ИКРЧС достигла \$ 2,46 млрд., которая была распределена на 243 проекта в разных странах-членах.

В таблице 8.2 представлены данные, отражающие объемы утвержденных проектов ИКРЧС в разрезе методов финансирования за последние пять лет и за период работы Корпорации с момента создания (рисунок 8.6).

Таблица 8.2 – Динамика утвержденных проектов ИКРЧС в разрезе методов финансирования за 2009-2013 годы, млн. долл США

Метод финансирования	2009	2010	2011	2012	2013
Участие в капитале	52,9	153,0	120,8	146,3	216,5
Лизинг	65,5	38,5	-	115,0	60,0
Продажа в рассрочку	-	-	-	-	-
Истисна	-	-	25,0	15,0	-
Мурабаха	69,0	52,7	135,0	132,6	149,0
Всего	187,4	244,2	280,8	408,9	425,5
Источник: IDB					



Источник: IDB

Рисунок 8.6 – Структура методов финансирования проектов ИКРЧС с начала создания (млн. долл. США)

Как видно из данных рисунка 8.6, основным методом финансирования проектов ИКРЧС выступает участие в капитале (44,4 %). Общий объем финансирования за период с начала создания Корпорации составил \$2,4 млрд.

В отраслевом разрезе одобренные проекты распределены среди различных секторов, таких как, инфраструктура, сельское хозяйство, нефть и газ, производство и другие отрасли. Как приоритетное направление, финансовый сектор составили наибольшую долю – 33,1 % от общей величины одобренных проектов с момента создания ИКРЧС. Промышленный и горнодобывающий сектор име-

ет вторую по величине долю – 20% или \$ 730,7 млн. Далее идут недвижимость, транспорт, здравоохранение и другие социальные услуги, что составляет 20 % от общей величины одобренных проектов.

В последние годы отмечается изменение структуры одобренных проектов в разрезе секторов экономики. Так, в 2012 году доля финансового сектора возросла до 52 %. Повышение удельного веса отмечалось также в энергетическом секторе – 12 %, сельском хозяйстве – 8 %.

В географическом разрезе с момента создания ИКРЧС, структура одобренных проектов характеризуется преобладанием региона MENA (Ближний Восток и Северная Африка) – 47 %. Далее следуют Восточная Европа и Центральная Азия – 16 %, Азия и Тихоокеанский регион – 14 %, Центральная Африка – 12 %, прочие регионы – 11 %.

Необходимо также отметить, что в последние годы отмечается изменение региональной структуры финансирования. Так, в 2012 году доля региона MENA снизилась до 13 %, а доля Восточной Европы и Центральной Азии напротив возросла до 39 %.

О характере деятельности ИКРЧС свидетельствуют реализуемые проекты. Так, Центрально-Азиатский фонд возобновляемых источников энергии ИКРЧС является первой региональной инициативой, сосредоточенной на данном секторе. Структура фонда позволяет Корпорации привлечь внешний капитал и приумножить влияние своих инвестиций на развитие этого стратегически важного сектора. Этот фонд в \$ 50 млн. будет структурирован как командитное товарищество в оффшорной зоне Лабуан, Малайзия и будет служить в качестве платформы для привлечения инвестиций из учреждений государственного и частного секторов. Кстати, это первый реальный шаг международного института развития по поддержке «зеленой экономики» в рамках подготовки к ЭКСПО-2017.

Фонд совместно с Каспийской международной инвестиционной компанией будет инвестировать, в первую очередь, в Казахстан, Азербайджан, Туркменистан, Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Турция, Албания, Босния и Герцеговина и Косово.

Проекты использования возобновляемых источников энергии помогут оказать положительное влияние на изменение климата и позволят обеспечить устойчивое производство энергии, тем самым, снижая зависимость от углеводородных источников.

### 8.3 Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортного кредитования

Исламская корпорация страхования инвестиций и экспортных кредитов (ИКСИЭК) является членом группы ИБР. Была основана в 1994 году в статусе международного учреждения. Головной офис находится в г. Джидда, Саудовская Аравия.

В мае 2010 года ИКСИЭК открыла свое первое представительство в Дубайском международном финансовом центре (Dubai International Financial Center), ОАЭ.

ИКСИЭК является единственной мультинациональной страховой компанией в мире, предоставляющей услуги страхования экспортного кредитования, страхования от политических рисков, а также услуг перестрахования в соответствии с принципами шариата.

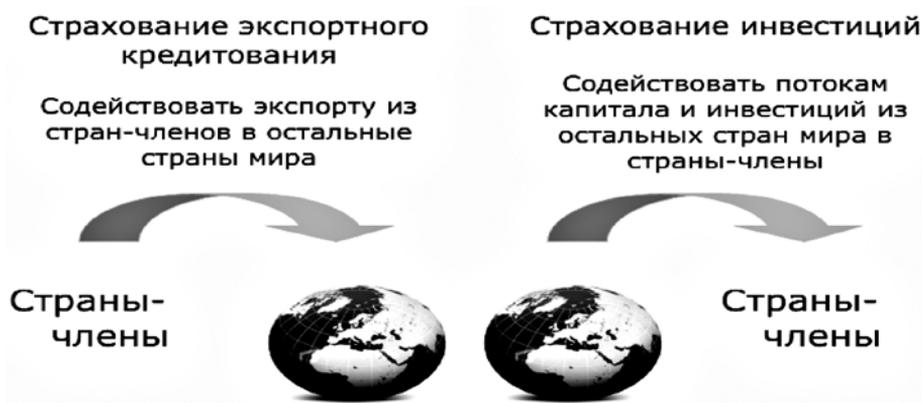
До мая 2011 года уставный капитал ИКСИЭК составлял 150 млн.ИД, ИБР подписался на 67% уставного капитала ИКСИЭК, подписка на оставшиеся 33% принадлежит 40 странам-участницам ОИС. В июне 2011 года уставный капитал ИКСИЭК увеличился до 400 млн. ИД.

На конец 2013 года в состав ИКСИЭК входила 41 страна и ИБР.

Целью деятельности ИКСИЭК является расширение масштаба торговых операций и потока инвестиций между странами-участницами ОИС путем предоставления услуг:

- страхования инвестиций;
- страхования экспортных кредитов (экспортного кредитования);
- услуг по продвижению прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Основное назначение ИКСИЭК схематично представлено на рисунке 8.7.



Источник: *istisna.kz*

Рисунок 8.7 – Обязательства ИКСИЭК

ИКСИЭК предоставляет услуги страхования экспортных кредитов и инвестиций:

- страхование экспортных кредитов защищает экспортеров от неуплаты экспортной задолженности, образуемой в результате реализации коммерческого риска и/или политических рисков;
- страхование инвестиций ИКСИЭК защищает инвесторов и заемщиков от политических (страновых) рисков;
- услуги перестрахования для экспортных кредитных агентств (ЭКА).

Коммерческие риски относятся к покупателю и включают в себя: банкротство покупателя, неспособность или отказ покупателя произвести оплату, отказ покупателя принять товары после погрузки, произвольное аннулирование контракта покупателем.

Политические (некоммерческие) риски связаны со страной и включают в себя: ограничения страны покупателя по переводу и конвертации, риск экспроприации правительством страны покупателя, война или общественные волнения в стране покупателя, расторжение контракта.

ИКСИЭК предоставляет вышеперечисленные услуги страхования в соответствии с принципами исламского права, а именно, корпорация обязана:

- попытаться достичь взаимодействия между держателями страховых полисов посредством коллективного распределения убытков между ними, которые может испытать каждый держатель страхового полиса;
- распределить излишек, который может возникнуть в результате операций страхования или перестрахования у держателей полюсов после удовлетворения установленных резервных требований;
- исключить из контрактов страхования продажу товаров, запрещенных шариатом, так же как и кредитный процент (*interest*), накапливающийся по таким экспортным или инвестиционным займам;
- инвестировать в фонды в соответствии с исламскими принципами.

Следующие критерии приемлемости налагаются ИКСИЭК на услуги страхования экспортного кредитования:

- товары должны соответствовать требованиям шариата;
- товары должны быть произведены в стране-участнице ИКСИЭК или должны содержать как минимум 30% стоимости, добавленной в стране-участнице;
- экспортер должен быть зарегистрирован в стране-участнице или же большая доля в его капитале должна принадлежать гражданину страны-участницы.

Несмотря на два последних вышеуказанных пункта, ИКСИЭК также может предлагать услуги страхования экспортных кредитов экспортерам из других стран, экспортирующих в страны-участницы ИКСИЭК. К таким экспортерам устанавливается следующий критерий приемлемости:

- поставляемые товары – оборудование или услуги, связанные с предоставлением капитала или инфраструктурным обеспечением;
- необходимые продукты питания;
- недостающие товары первой необходимости.

Следующие критерии приемлемости ИКСИЭК относятся к оказанию услуг страхования инвестиций:

- инвестиции должны предназначаться для страны-участницы ИКСИЭК;
- инвестиции должны направляться в новый проект или расширение действующего проекта;
- инвестиции должны соответствовать требованиям шариата.

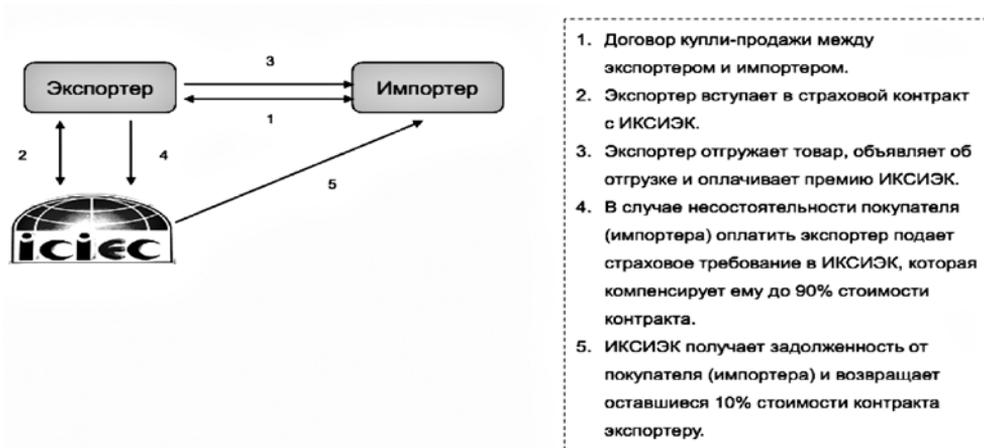
#### Финансовые продукты ИКСИЭК

##### 1. Страхование экспортного кредитования

Страхование экспортных кредитов предоставляется с помощью следующих полисов:

- полный краткосрочный полис / ПКП (Comprehensive Short Term Policy / CSTP);
- полис для специфических операций / ПСО (Specific Transaction Policy / STP);
- банковский групповой полис / БГП (Bank Master Policy / BMP);
- полис страхования документарного аккредитива / ПСДА (Documentary Credit Insurance Policy / DCIP).

На рисунке 8.8 представлена схема страхования экспортного кредитования.



Источник: istisna.kz

Рисунок 8.8 – Схема страхования экспортного кредитования

Полный краткосрочный полис / ПКП (Comprehensive Short Term Policy / CSTP) покрывает повторяющиеся погрузки сырых материалов, сельскохозяйств-

ственной продукции и товаров легкой промышленности, на которые кредит, предоставленный покупателю, не превышает одного года (365 дней). Экспортер, как правило, обязан предложить свой полностью страхуемый товарооборот. Однако, могут рассматриваться определенные исключения.

Основными чертами ПКП являются:

- покрываемые риски: как политические, так и коммерческие риски;
- продолжительность полиса: один год при условии действия простой процедуры возобновления;
- объем компенсации: до 95 % убытков или кредитный лимит, одобренный покупателем – избирается тот показатель, который ниже по стоимости. Стандартный объем компенсации составляет 90 %;
- период ожидания страхового требования: сразу же при наступлении неплатежеспособности покупателя, но стандартно в течение шести месяцев во всех прочих случаях потерь;
- финансирование экспорта: сумма страхового требования по полису может быть оплачена банку в целях покрытия обеспечения экспортного финансирования;
- премия: оплачивается ежемесячно, на основе экспортных деклараций, поданных экспортером. Ставки премии котируются для каждого отдельного полиса в зависимости от условий платежа, рыночной классификации страны-покупателя и истории страховых требований экспортера;
- страховые требования: на страховое требование должно быть заведено досье в течение 45 дней после даты потери. Как только подтвердится правомерность страхового требования, ИКСИЭК установит оговоренный процент компенсации после окончания срока ожидания соответствующих страховых требований;
- возврат товаров: необходимо, чтобы экспортер потребовал возврат товаров от не выполняющего обязательства покупателя после оплаты страхового требования, при этом следуя совету и консультациям от ИКСИЭК. Корпорация может реализовать свое право суборгации (замена одного кредитора другим) и получить возврат немедленно;
- продление страховой защиты: где уместно, полис может быть продлен в целях покрытия предотгрузочных рисков, продажи полиса иностранным держателям и в прочих специфических ситуациях.

*Дополнительный среднесрочный полис / ДСП (Supplemental Medium term Policy / SMTP)* очень похож на ПКП. Основное отличие заключается лишь в том, что ДСП покрывает среднесрочные риски сроком на 5-7 лет.

*Полис для специфических операций / ПСО (Specific Transaction Policy / STP)* покрывает одиночные экспортные контракты между экспортерами и их покупателями. ПСО разработан таким образом, чтобы покрыть операции с периодом кредитования до 7 лет. Отсутствуют какие-либо ограничительные требования к

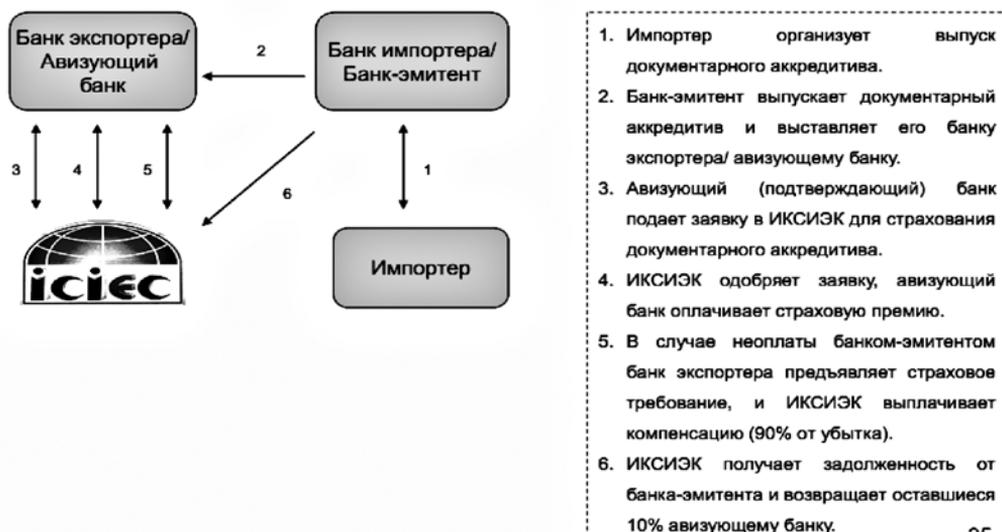
оборудованию/услугам, которые могут быть застрахованы по схеме ПСО. Как политические, так и коммерческие риски страхуются по данному полису. Премии по ПСО, как правило, вносятся предварительно, в начале действия полиса.

*Банковский групповой полис / БГП (Bank Master Policy / BMP)* разработан специально для покрытия рисков неуплаты при финансовых операциях ИБР и банков, задействованных в экспортном финансировании. Максимальный срок равен 7 годам. Он предоставляет страховую защиту для операций экспортного финансирования исламских банков.

Предполагается, что БГП привлечет банк и другие финансовые институты, финансирующие торговые и инвестиционные операции в соответствии с исламскими принципами, к осуществлению финансирования в случаях, когда заявители не в состоянии предоставить приемлемые банковские гарантии, или в случаях воздействия неприемлемых коммерческих и политических рисков.

*Полис страхования документарного аккредитива / ПСДА (Documentary Credit Insurance Policy / DCIP)* доступен для коммерческих банков или финансовых институтов в целях защиты от риска неуплаты документарного аккредитива, выпущенного банком импортера.

Схема страхования документарного аккредитива представлена на рисунке 8.9.



Источник: *istisna.kz*

Рисунок 8.9 – Схема страхования документарного аккредитива

Преимущества страхования экспортного кредитования: уменьшение риска, диверсификация рисков, усиление мощностей, усиление «balance sheet» (финансовых показателей), увеличение объемов сделок, возможность быстрого получе-

ния ликвидных средств, так как полис может быть обналичен в банке экспортера, кредитная информация высшего качества.

Страхование инвестиций предоставляется по следующим полюсам: полис страхования инвестиций в акционерный капитал (Equity Investment Insurance Policy); полис страхования инвестиций линии финансирования (Financing Facility Investment Insurance Policy); полис страхования инвестирования гарантий займов (Loan Guarantees Investment Insurance policy).

*Полис страхования инвестиций в акционерный капитал (Equity Investment Insurance Policy).* Данный полис покрывает инвестирование в акционерный капитал против рисков страны-реципиента. Он покрывает одновременно инвестируемую в другую страну сумму и генерируемые доходы.

*Полис страхования инвестиций линии финансирования (Financing Facility Investment Insurance Policy).* Данный полис покрывает линию займа или финансирования кредитора в определенный инвестиционный проект от рисков страны-реципиента. В случае исламского финансирования полис покрывает как сумму основного долга, так и наценку (mark-up), тогда как в случае традиционного финансирования полис покрывает только сумму основного долга, исключая запрещенный шариатом кредитный процент.

*Полис страхования инвестирования гарантий займов (Loan Guarantees Investment Insurance policy).* Данный полис покрывает гаранта займа или линии финансирования в инвестиционный проект от рисков страны-реципиента. Если гарантируемый займ является исламским, то полис покрывает как сумму основного долга, так и наценку (mark-up). Однако, если гарантируемый займ является традиционным, полис покрывает только сумму основного долга, исключая запрещенный шариатом кредитный процент.



Источник: *istisna.kz*

Рисунок 8.10 – Схема страхования иностранных инвестиций

ИКСИЭК страхует некоммерческие риски для инвестиций за рубеж. Данный вид рисков не связан с экспортом товаров. На рисунке 8.10 представлена схема страхования иностранных инвестиций.

Преимущества страхования иностранных инвестиций:

- побуждает иностранных инвесторов инвестировать в «закрытые рынки»;
- привлекает дополнительный капитал в проекты;
- усиливает «balance sheet» для демонстрации спонсорам;
- участие наднационального учреждения служит гарантией устойчивости сделки.
- подача заявления: финансирующая сторона и/или инвестор могут обратиться за услугой страхования от политических рисков ИКСИЭК путем подачи предварительной заявки. После регистрации необходимо предоставить заполненную основную заявку;
- период страхового покрытия: стандартно 15 лет (максимально 20 лет);
- размер компенсации: до 95%;
- оплата за регистрацию производится при предоставлении основной заявки на полис страхования инвестиций;
- размер премии зависит от странового рейтинга и количества рисков для страхования.
- премия вносится заранее и начисляется на страхуемую сумму инвестиций. (В случае исламского финансирования она начисляется на разницу между финансируемой суммой и кредитным процентом).

#### **8.4 Исламская торгово-финансовая корпорация**

Международная исламская торгово-финансовая корпорация (ИТФК) начала функционировать в январе 2008 года.

ИТФК является независимой, развивающейся под воздействием рынка организацией, входящей в Группу ИБР с целью продвижения и содействия взаимной торговли, а также стимулирования инвестиций среди стран-членов ОИС в целях повышения их экспортного потенциала. Она обеспечивает необходимый импульс для ускорения роста взаимной торговли между странами ОИС. Таким образом, в деятельности корпорации условно можно выделить два направления: торговое финансирование и продвижение внешней торговли.

Данные направления нашли свое практическое воплощение в рамках основополагающего документа корпорации («The Trade Cooperation and Promotion Program»).

ИТФК имеет акционерный капитал в размере \$3 млрд., из которых \$750 млн. доступны для подписки. Основной долей акций ИТФК владеет ИБР, в то время как остальная часть принадлежит странам-членам и финансовым учреждениям.

Штаб-квартира ИТФК находится в г. Джидда (Саудовская Аравия). Корпорация планирует расширение географии своей деятельности за счет открытия новых филиалов.

Миссия Корпорации – служить катализатором для развития торговли между странами-членами ОИС и остальным миром.

Видение корпорации – ИТФК должен стать ведущим поставщиком торговых решений для удовлетворения потребностей стран-членов ОИС.

Все страны-члены ОИС, входящие в ИБР, имеют право воспользоваться услугами торгового финансирования ИТФК. Кроме того, ИТФК может рассматривать страны, не являющиеся членами, как потенциальных получателей своих услуг в соответствии с правилами и условиями, утверждаемыми Советом директоров ИТФК. Правительство любой страны-члена, государственные организации, институты частного сектора, а также банки и финансовые учреждения могут подать заявку на операции торгового финансирования ИТФК.

Операции торгового финансирования ИТФК распространяются на товары и услуги, в том числе, сырье, товары промышленного назначения, сельскохозяйственные продукты и другие товары, не запрещенные шариатом.

Операции торгового финансирования ИТФК представляются в следующих случаях:

- импорт товаров посредством приграничной торговли;
- предэкспортное финансирование товаров местного производства;
- предварительное финансирование доставки товаров местного производства;
- внутреннее приобретение товаров независимо от того произведены ли они в странах-членах или нет.

Финансирование может быть предоставлено в одной из следующих форм: прямое финансирование, софинансирование или синдицированное участие, линии финансирования, двухуровневая *мурабаха*, структурированное товарное финансирование.

Обеспечение по операциям торгового финансирования ИТФК может быть представлено в виде государственной гарантии, банковской гарантии, переуступки прав требования или складского свидетельства, корпоративной гарантии, иного типа обеспечения, приемлемого для ИТФК.

Кроме непосредственного развития торговли, в фокусе внимания Корпорации – разработка стратегических природных ресурсов и создание технологической базы их переработки.

ИТФК может эмитировать аккредитивы, тем самым, исключая из торговой цепочки банки-посредники. Корпорация реализует меры, направленные на сокращение стоимости проведения внешнеторговых операций, что рассматривается как одна из стратегических целей ее работы.

Таблица 8.3 – Динамика финансирования утвержденных проектов ИТФК за 2008-2013 годы, млн. долл США

Метод финансирования	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008-2013 гг.
Мурабаха	2194,6	1941,4	2554,6	3003,4	4466,0	5008,5	19168,5
<i>Источник: IDB</i>							

Как видно из данных таблицы 8.3, единственным методом финансирования проектов ИТФК выступают контракты мурабаха. Общий объем финансирования за период с начала создания Корпорации составил \$19,2 млрд.

С целью стимулирования экономического роста стран-членов ИТФК берет на себя функцию аккумуляции торгового капитала для государств и экономик, которые сами по себе недостаточно привлекательны для потенциальных кредиторов.

ИТФК предоставляет финансирование для наименее развитых отраслей и субрегионов, тем самым включая их в общий торговый оборот. Таким образом, деятельность Корпорации способствует повышению уровня жизни и модернизации экономики региона.

### **8.5 Исламский институт исследований и обучения**

Исламский институт исследований и обучения (ИИИО) является организацией, входящей в Группу ИБР, и отвечающей за обеспечение и поддержание динамичного и всестороннего развития индустрии исламских финансовых услуг с целью достижения социально-экономического развитие в странах-членах. ИИИО был учрежден в 1981 году в г. Джидда (Саудовская Аравия).

В соответствии с «Видением 1440» и трансформацией группы ИБР, в 2012 году ИИИО разработал новое стратегическое планирование с тем, чтобы обеспечить более значительное влияние на индустрию исламских финансовых услуг по всему миру.

Новое видение ИИИО «Быть мировым центром знаний по исламской экономике и финансам к 2020 году».

Для того чтобы достичь цели, ИИИО поставил задачи, которые будет служить развитию индустрии исламских финансовых услуг, а именно «Стимулирование и осуществление передовых исследований, создание потенциала, оказание консультационных и информационных услуг в области исламской экономики и финансов».

*Создание потенциала:* ИИИО занимается решением задач по наращиванию потенциала и развитию человеческого капитала в целях подготовки квалифицированных кадров в странах-членах ИБР, которые могут принять и внедрять экономические и финансовые принципы с точки зрения ислама.

*Исследования:* ИИИО проводит и координирует фундаментальные и прикладные научные исследования по разработке моделей и методов для применения норм шариата в экономике, финансах и банковском деле в области исламских финансовых услугах, устойчивого и всестороннего развития человеческого потенциала, способствуя пониманию роли исламских финансов в обеспечении финансовой стабильности и снижении бедности.

*Политический диалог:* ИИИО проводит и содействует политическому диалогу со странами-членами для использования эффективной денежно-кредитной политики и создания успешных партнерств и альянсов с основными заинтересованными сторонами для индустрии исламских финансовых услуг в сотрудничестве с местными, региональными и международными организациями.

*Обучение:* ИИИО организует конференции, семинары и семинары-тренинги по основным темам исламского банкинга и финансов, развития частного сектора, развития человеческих ресурсов и управления на макроэкономическом уровне.

*Консалтинг:* ИИИО предлагает консалтинговые услуги для оказания помощи группе ИБР и другим заинтересованным лицам с тем, чтобы помочь им решить проблемы, связанные с шариатом, и разработать финансовые продукты, отвечающие нормам шариата.

*Премии:* Премия ИБР по исламскому банковскому делу и финансам выдается с целью признания, вознаграждения и поощрения творческих усилий за особые заслуги в этих областях.

*Журнал:* ИИИО публикует рецензируемый журнал по вопросам исламской экономики, банковского дела и финансов.

ИИИО реализует несколько программ и схем с тем, чтобы непосредственно влиять на процесс накопления и распространения знаний, в интересах студентов, исследователей и ученых исламской экономики и банковского дела.

*Стипендии для лучших студентов для завершения аспирантуры:* Стипендиальная программа на проведение научно-исследовательских работ предназначена для исследователей с целью поощрения их к участию в деле продвижения и распространения исламской экономики, банковского дела и финансов.

ИИИО поддерживает образовательные и обучающие программы в области исламской экономики и финансов в университетах и высших учебных заведениях по всему миру через:

- серии лекций дистанционного обучения, где студенты университетов, участвующих в этой программе, слушают лекции ученых ИИИО;
- программу магистратуры в области исламских финансов и банковского дела (дистанционное обучение).

**Вопросы для самоконтроля:**

1. В чем состоят цель и миссия деятельности ИБР?
2. Каково географическое распределение стран-членов?
3. Какие организации входят в состав Группы ИБР?
4. Каковы ключевые направления и основные финансовые инструменты деятельности ИБР?
5. Раскройте основное содержание деятельности ИКРЧС.
6. Раскройте основное содержание деятельности ИКСИЭК.
7. Раскройте основное содержание деятельности ИТФК.
8. Раскройте основное содержание деятельности ИИИО.

**Библиография к главе 8:**

1. <http://www.isdb.org/>
2. <http://www.icd-idb.com/>
3. <http://www.iciiec.com/>
4. <http://www.itfc-idb.org/>
5. <http://www.irti.org/>
6. <http://www.istisna.kz/>

## Глава 9. Альтернативные финансы в США

### 9.1 Отраслевое регулирование

Банковские нормативные правила в США основаны на модели, ориентированной на рынок. Это означает, что продвижение определенного типа финансовых продуктов находится вне сферы компетенции регуляторов. В своей основе они реагируют на заявки и запросы банковских концернов, которые желают предложить новый продукт.

Необходимо отметить, что ни один из законов США не приспособлен для исламских финансов, поэтому для институтов, предоставляющих исламские финансовые услуги, очень сложной является задача доказать регуляторам, что их продукт является функциональным эквивалентом продуктов, уже существующих на рынке и которые уже разрешены в соответствии с финансовыми нормами. Комиссия по регулированию деятельности коммерческих банков (Office of the Comptroller of the Currency, OCC) одобрила финансовые продукты *иджара* и *мурабаха*, предлагаемые Объединённым Банком Кувейта (United Bank of Kuwait, UBK), так как банк смог доказать, что данные продукты являются функциональным эквивалентом продукта «кредитования под обеспечение недвижимостью». После того как они показали, что продукты соответствуют текущим регулятивным нормам, регуляторы проверили каждый продукт на безопасность и обоснованность.

Регулирующими органами финансовых услуг в США являются:

- Комиссия по регулированию деятельности коммерческих банков (Управление контроля денежного обращения, OCC);
- Федеральная корпорация страхования депозитов (FDIC);
- Федеральная резервная система (FRS);
- регулирующие органы штата.

Хотя продвижение определенных финансовых организаций не входит в рамки обязанностей регуляторов, большинство регулирующих органов предприняли предупреждающие действия в виде разъяснения идеи исламских финансов своим работникам. Сделали они это для того, чтобы лучше подготовить их к проведению правильных контролирующих действий в отношении предлагаемых исламских продуктов.

*Федеральная резервная система (FRS).*

Федеральная резервная система на данный момент не регулирует ни один банк, работающий с исламской программой кредитования на территории США. Более того, маловероятно, что полностью лицензированный исламский банк, основанный в США, регулировался бы напрямую Федеральной резервной системой.

Такой банк наверняка искал бы возможность работать в качестве международного банка – работающего внутри страны, но иностранного по своему происхождению – и таким образом регулировался бы Комиссией по регулированию деятельности коммерческих банков. Однако, Федеральная резервная система в качестве моста между местным и международным банкингом в США пытается обсудить с регулирующими органами и банками регулятивные проблемы, которые исламскому банку придется преодолеть, и возможные решения этих проблем. Официальные представители Федеральной резервной системы опубликовали несколько статей и руководств, в которых в общих чертах описали исламский банкинг в США. Официальные лица постоянно принимают участие в различных конференциях, а также проводят тренинг персонала Министерства финансов США по вопросам исламских финансов.

*Комиссия по регулированию деятельности коммерческих банков (Управление контроля денежного обращения, OCC).*

В конце 1990 годов Комиссия инспектировала Объединенный банк Кувейта (United Bank of Kuwait, UBK) в то время, когда он запускал свою исламскую программу жилищного финансирования Аль-Манзил.

Когда в 1999 году произошло слияние Объединенного банка Кувейта (United Bank of Kuwait, UBK) и Объединенного банка Ахли (Ahli United Bank), совместный банк покинул рынок США, и программа Аль-Манзил была закрыта. С тех пор Комиссия по регулированию деятельности коммерческих банков не регулировала ни один банк, который предлагает исламский финансовый продукт на территории США.

*Федеральная корпорация страхования депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC).*

Банки, которые предлагают исламские финансовые продукты на территории США – Девон Банк (Devon Bank) и Университи Бэнк (University Bank), являются организациями, застрахованными Федеральной корпорацией страхования депозитов (ФКСД).

На данный момент только (University Bank) предлагает «исламские» депозиты. ФКСД не диктует, какой должна быть ставка или базовая прибыль по вкладам, поэтому продукт, по которому выплачивается прибыль, не основанная на процентах, не является проблемой в отношении страхования вклада. В рамки ответственности ФКСД входит гарантирование того, что исламский финансовый продукт, находящийся на стороне активов баланса банка, не подрывает его общую стабильность и безопасность.

*Регулирующие органы штата.*

Оба банка, предлагающие ипотечные продукты в США, согласованные с нормами шариата, это банки, лицензированные штатом и, соответственно, их главный регулятор на уровне штата – это Управление финансового надзора их

родного штата. Как для банка, так и для финансовой компании, в момент, когда они решают предложить свои продукты в новом штате, им необходимо подавать заявку в отдел нормативных актов того штата, где они собираются предложить финансовые услуги.

Таким образом, банки, действующие по лицензии штата, подлежат федеральному контролю, и также обязаны следовать любому дополнительному нормативному положению, установленному штатом. По этой причине заключение Комиссии по регулированию деятельности коммерческих банков по продуктам *иджара* и *мурабаха* установило прецедент, позволяющий банкам и финансовым компаниям предлагать данные продукты в нескольких штатах.

Результаты опроса среди представителей вышеупомянутых органов регулирования свидетельствуют о том, что регуляторы готовы работать с банками, чтобы помочь им получить разрешение на предоставление исламских финансовых продуктов. Частично, это обусловлено желанием регуляторов расширить банковскую деятельность и предоставить доступ к получению жилья членам общества, которые по какой-либо причине не имеют к нему доступа. Майкл Сильва (Федеральная резервная система, Нью-Йорк) разъясняет роль светской системы права при предоставлении услуг, основанных на религиозных верованиях: «Следствием принципа религиозной свободы, указанного в Конституции США, является то, что светский закон должен быть приспособлен к тому, чтобы объединить отличные религиозные верования. В качестве государственных служащих мы имеем полномочия основательно ознакомиться с практикой исламского банкинга, чтобы убедиться в том, что наш светский закон не обременяет религиозные практики верующих мусульман».

Кроме регулирующих органов, деятельность которых выражает отношение государства к исламскому банкингу, в США действуют ипотечные агентства, поддерживаемые Правительством. Основными инвесторами в ипотечные соглашения, соответствующие нормам шариата, в США выступают агентства Фредди Мак (Freddie Mac) и Фанни Мэй (Fannie Mae – Федеральная национальная ипотечная ассоциация).

Так как большинство предлагаемых исламских финансовых продуктов это ипотечные кредиты, это делает Фредди и Фанни основными инвесторами в этой отрасли. Таким образом, бюрократические правила и подробная отчетная документация по ипотечным сделкам могут иметь больше влияния, чем банковские нормативы. Финансовые институты, предоставляющие исламскую ипотеку, должны соблюдать отчетные требования Фредди и Фанни, для того чтобы они покупали их ипотечные продукты. Предлагаемые инвесторами договора, должны иметь стандартную форму и содержание обычного договора о праве на недвижимое имущество, со стандартным доверительным лицом, который давал бы инвестору право потребовать собственность в случае дефолта (отказа от выплат).

В целях соблюдения норм шариата, большинство провайдеров имеют комплект контрактов, которые обрисовывают в общих чертах исламские ипотечные договора, а затем заполняют комплект стандартных бумаг, которые необходимы для государственных инвесторов. Стандартные пункты правовых норм о недвижимом имуществе действительно имеют некоторые требования по раскрытию информации, структурированные как проценты. Провайдеры (финансовые институты, предоставляющие исламскую ипотеку) отчитываются о ежегодных процентных ставках, которые они высчитывают из «предполагаемой процентной ставки» – той ставки, которая будет получена от арендных и обслуживающих платежей, налагаемых на исламские счета. В стандартных контрактах на приобретение недвижимости также оговорено, что первоначальной взнос, сделанный покупателем, будет храниться на счетах условного депонирования, пока совершается сделка и что покупатель получает выплаты процентов на данный счет. Большинство исламских провайдеров рекомендуют клиентам отдавать полученный по процентам доход на благотворительность. В таких случаях провайдеры предоставляют своим инвесторам стандартные контракты о праве на недвижимое имущество, в то время как соглашения, которые они подписывают с потребителями, согласуются с нормами шариата.

Агентство Фредди Мак начало инвестирование в исламские продукты с одного миллиона долларов, вложившись в ипотеки от Американского финансового дома ЛАРИБА (American Finance House LARIBA) в 2001 году. С тех пор его портфель исламской ипотеки рос на «несколько сотен миллионов долларов» в год. Первая инвестиция в исламские финансовые контракты Фанни Мэй составила \$10 млн. в 2003 году, но агентство не раскрывает, какой доход оно заработало с тех пор. Однако, как Фанни, так и Фредди продолжили, не отставая друг от друга, покупать исламские ипотечные контракты во время кризиса на рынке жилья 2007-2009 годов.

## 9.2 Рынок ипотечного финансирования

В США финансовые продукты, разработанные для жилищного финансирования в соответствии с нормами шариата, предлагаются тремя типами финансовых организаций:

- банками;
- компаниями, оказывающими финансовые услуги;
- некоммерческими организациями, работающими в сфере государственной помощи местным сообществам.

Тип финансового продукта, который может предложить организация, зависит от ее организационной структуры. Важно отметить, что юридические процедуры, проводимые для получения одобрения продукта, одинаковы для всех кредитных организаций вне зависимости от их юридической классификации или

особой структуры продукта. Так как в законодательстве и положениях не закреплено особое положение исламского финансирования, институты, предлагающие финансовые продукты, соответствующие требованиям шариата, подают заявки в соответствующие регулирующие органы, обосновывая, что их продукт является «функциональным эквивалентом» уже существующего на рынке продукта. Комиссия по регулированию деятельности коммерческих банков полагает, что такие финансовые инструменты, как *иджара* и *мурабаха*, являются эквивалентами кредитования под обеспечение недвижимостью. Подобно этому, инструмент жилищного финансирования *мушарака*, используемый финансовыми холдингами, должен быть структурирован с тем, чтобы стать функциональным эквивалентом сделок с долговыми обязательствами. Депозитные счета распределения прибыли и убытков были приняты регулирующими органами штатов и застрахованы Федеральной корпорацией страхования депозитов, так как они тоже являются эквивалентом тех продуктов, которые уже были предложены и одобрены на рынке финансовых услуг.

*Банки как финансовые поставщики (Банковские поставщики).*

В настоящий момент два банка предлагают продукты исламского финансирования: Девон Банк (Devon Bank) в Чикаго, штат Иллинойс и Университи Банк (University Bank) в Анн-Арбор, штат Мичиган. Оба банка имеют разрешение на предоставление своих исламских финансовых продуктов не только в родном, но и в нескольких других штатах.

*Девон Банк (Devon Bank) – Чикаго, Иллинойс*

Девон Банк – это местный банк, открытый в 1945 году. Банк предоставляет традиционные финансовые услуги, а также финансовые продукты, удовлетворяющие нужды граждан различных конфессий. В частности, Девон разработал исламские финансовые продукты. Кроме того, банк предлагает специальные продукты кредитования для Еврейской студенческой федерации.

Девон банк расположен на северной стороне Чикаго. Данная территория является самой неоднородной во всем городе, и, так как мусульманское сообщество увеличивается, возросло количество клиентов, интересующихся предоставлением беспроцентных финансовых продуктов. В США в конце 1990-х предоставлением финансовых продуктов, разработанных для жилищного финансирования в соответствии с нормами шариата, занимался Объединенный банк Кувейта (УКВ). После того как УКВ завершил свою работу на территории США в 1999 году, клиенты снова заинтересовались вопросом, предоставляет ли Девон Банк финансовые продукты, соответствующие нормам шариата. Отвечая на локальный спрос, банк начал разработку данного продукта. После получения одобрения со стороны главного муфтия Чикаго – Мухаммеда Навал-ур-Рамаха и Шариатского наблюдательного совета Америки, в 2003 году банк начал предлагать исламские финансовые продукты.

Девон Банк предлагает жилищное финансирование *мурабаха* и *иджара*. И это не только по причине того, что жилищная *мурабаха* является продуктом, одобренным во многих штатах, но и потому, что данный продукт поддерживается агентством Фредди Мак.

Несмотря на то, что жилищные активы доминируют в большинстве сделок, Девон предлагает в Иллинойсе также и коммерческие финансовые продукты, согласующиеся с шариатом. Обычно данные сделки намного крупнее жилищных. Девон Банк пытается лицензировать свои продукты в как можно большем числе штатов. На данный момент Девон имеет право предоставлять свои продукты в 37 штатах, несмотря на то, что работает он только в 25 их них. Самое большое количество сделок проводится в Иллинойсе. Так как по своей природе Девон является местным банком, вся его работа направлена на удовлетворение запросов находящегося ближе всего к нему мусульманского сообщества. Также, по причине того, что Девон является банком штата и регулируется Департаментом по надзору за банковской деятельностью штата Иллинойс, заключение значительного объема сделок за пределами штата может повлечь сложности в отношениях с главным регулятором. Интересно, что доходы от исламской ипотеки составляют большую часть жилищной ипотеки Девон Банка.

По словам председателя банка Д. Лоудли, в целом, регуляторы настроены положительно в отношении заявлений, поданных на одобрение исламских финансовых продуктов: «Регуляторы любят, когда не пользующиеся банковскими услугами граждане обращаются в банки». Главным регулятором Банка Девон является Департамент по надзору за банковской деятельностью штата Иллинойс. Банк также застрахован в Федеральной корпорации страхования депозитов.

*Исламская финансовая корпорация «Юниверсити» (University Bank) – Анн-Арбор, Мичиган.*

Юниверсити Банк, расположенный в Анн-Арбор, Мичиган, предлагает жилищное финансирование в соответствии с нормами шариата через свою дочернюю организацию – исламскую финансовую корпорацию «Юниверсити» (UIFC). Также как и Девон, данная организация работает на основе разрешения администрации штата и застрахована в Федеральной корпорации страхования депозитов. Она также предлагает взаимно предоставляемые фонды через дочернюю организацию University Insurance and Investment Services. Головная компания Юниверсити Банк предлагает депозитные счета участия в прибылях *мудароба*, разработанные в соответствии с нормами шариата, включая также депозитные счета денежных рынков, депозитные сертификаты, институциональные текущие счета для мечетей и других типов исламских организаций.

Соответствующие законам шариата финансовые продукты, предлагаемые исламской финансовой корпорацией Юниверсити, были разработаны независимой консалтинговой компанией – Финансовой корпорацией SHAPE. В настоящий

момент штаб-квартира данной компании располагается в Кувейте и находится под управлением Абдулькадыр Томас, главы программы Аль-Манзил Объединенного банка Кувейта, который в свое время получил разрешение от Комиссии по регулированию деятельности коммерческих банков.

Исламская финансовая корпорация Университи предлагает жилищные финансовые продукты, разработанные в соответствии с нормами шариата в 11 штатах, в которых доля мусульманского населения достаточно высока. Продукт *мурабаха*, который компания называет «продажа в рассрочку» доступен с минимальным первоначальным взносом в 5 % и финансирует собственность с лимитом особо крупных закладных в \$417 тыс. Продукт *иджара* или «выкупаемый имущественный наем» требует 20 %-ный первоначальный взнос и может быть использован для приобретения собственности до \$1,3 млн. В данном соглашении титулом собственности владеет независимый траст, пока клиент выкупает его частями.

*Финансовые компании – поставщики финансовых продуктов.*

В то время, как ни одна компания не предоставляет данных о полном размере своих финансовых портфелей, данные агентства Фредди Мак свидетельствуют о том, что большинство исламской ипотеки приходится на Гайдэнс (Guidance), в то время как Фанни Мэй (Fannie Mae) развивает основные отношения с ЛАРИБА (LARIBA). Это свидетельствует о том, что в исламском финансовом пространстве основными поставщиками являются действующие финансовые компании. Данные компании работают на рынке дольше любого из банков, предоставляющих исламские финансовые продукты, – LARIBA с 1987 и Guidance с 2001 года.

*Американский финансовый дом – LARIBA.*

LARIBA предложил первую исламскую ипотеку в 1987 году, используя инструмент *мурабаха*. Впоследствии LARIBA вводит продукты жилищного финансирования *иджара*. Компания начинает использовать частный инвестиционный капитал мусульманской общины. В 2001 году LARIBA был первой компанией, которая секьюритизировала свои активы исламской ипотеки путем заключения сделки с Фредди Мак на продажу \$1 млн. своих существующих контрактов.

Сегодня LARIBA предлагает продукты *иджара* (аренда с выкупом) для приобретения жилых помещений, автомобилей и делового финансирования. Он также предлагает инструмент *мушарака* (совместное предприятие) для финансирования бизнеса. LARIBA сотрудничает с Банком Уиттиер, местным банком, зарегистрированным в штате Калифорния. Основатель LARIBA Яхия Абдул Рахман написал книгу «Банк LARIBA», которая формулирует видение исламской банковской системы по всему миру. В ней также описан исламский банкинг в контексте западной системы банкинга, основанного на процентном кредитовании, и регулятивной системы США. Данная книга является примером движущей силы «идеалистов» исламских финансов, которые видят данную отрасль не как инстру-

мент зарабатывания прибыли, а как инструмент наведения экономического порядка: *«В случае своего успеха система LARIBA внесет важный вклад в счастье и процветание всех людей, мусульман и немусульман, в Америке и по всему миру. А результатом этого станет более сближенное сообщество, которое гармонично в своих отношениях, честное и морально устойчивое в своих поступках и наиболее продуктивно, потому что всё сделано правильно».*

Финансовый продукт *иджара*, разработанный LARIBA, не похож ни на какой другой продукт на рынке исламских финансов США, так как он больше привязан к рыночной ренте, а не к процентной ставке. После того как клиент выбрал дом, который желает приобрести, оба, как покупатель, так и банк, проводят оценку ставок арендной платы в ближайшем от дома окружении. Основываясь на данной информации, компания устанавливает арендную плату, которую клиент выплачивает каждый месяц в дополнение к основной выплате за дом. Это очень интересная модель, которая является единственной моделью, в которой индексируется не процент, а ценность актива на реальном рынке. Рассмотрим данную модель более подробно.

Таблица 9.1 – Условия финансирования по программе *иджара* финансового дома ЛАРИБА

Характеристика	Описание
Организационно-правовая форма	Независимая компания с головным офисом в Пасадене (Калифорния). Компания была основана в 1987 году и получила лицензию как финансовая кредитная организация в штате Калифорния. Компания предоставляет финансирование для приобретения автомобилей, жилья и малого бизнеса
Источник финансирования	Индивидуальные акционеры и инвесторы из американского сообщества мусульман, кто желает участвовать в создании прибыли компанией, предоставляющей финансирование на условиях разделения доли владения или инвестирования
Модель финансирования	Аренда с выкупом со снижением капитала ( <i>Иджара-уа-Иктина</i> )
Доступность /Период ожидания	Компания зарегистрирована в 12 штатах: Аризона, Калифорния, Колорадо, Джорджия, Иллинойс, Мэриленд, Массачусетс, Мичиган, Миннесота, Нью-Джерси, Техас, Вирджиния
Право собственности	Недвижимость регистрируется на имя покупателя жилья с залоговым правом компании
Ежемесячные платежи	Выплаты включают в себя два компонента: арендный платеж и очередной платеж за покупку в рассрочку (погашение займа). Владелец недвижимости платит налоги и страховку в самостоятельном порядке

Расчет платежей	<p>Арендный платеж представляет собой функцию справедливой стоимости недвижимости, определяемой на основе изучения стоимости аренды в районе нахождения недвижимости и компанией, и покупателем жилья. Стоимость аренды согласовывается с покупателем в начале сделки в каждой отдельной ситуации. Покупатель жилья оплачивает процент от справедливой стоимости аренды, основанной на доли участия компании. Этот компонент обозначается как «возврат на капитал» (RONC – Return on capital). Компонент «очередной платеж за покупку в рассрочку» представляет собой сумму, необходимую каждый месяц для выкупа уплаченной суммы компанией в течение периода финансирования без дополнительного увеличения или процентного вознаграждения. Этот компонент обозначается как «возврат капитала» (ROFC – Return of capital). Хотя ежемесячные платежи являются фиксированными на весь срок финансирования, арендные платежи уменьшаются каждый месяц по мере сокращения доли компании в капитале</p>
Сроки финансирования	<p>Финансирование может быть предоставлено на срок до 15 лет. Рекомендуемый компанией срок от 7 до максимум 10 лет.</p>
Первоначальный взнос	<p>20-40 % в зависимости от наличия средств</p>
Продажа недвижимости/ досрочное погашение	<p>Покупатель жилья может продать недвижимость в любое время и выкупить оставшуюся долю (остаток суммы финансирования). Частичная предоплата (покупка) может быть также произведена в любое время. Частичная предоплата будет использована как очередной платеж в порядке досрочного погашения части займа, погашаемого по графику (превышение выплачиваемой суммы над той, которую нужно выплачивать по графику, идет на погашение той части основной суммы, которая должна погашаться последней), и арендный платеж пропорционально снижается. Сбор за предоплату составляет около 2 % от остатка и рассчитывается на основе фактической суммы переменных издержек, связанных с данным процессом.</p>
Комиссии, связанные с получением финансирования	<p>Первоначальные расходы, связанные с финансированием, включают кредитный отчет, оформление документов, организационные расходы, а также другие традиционные затраты на недвижимость, такие как условный депозит, право собственности, адвокаты и т. д., покрываются за счет покупателя жилья</p>
Эксплуатационные расходы	<p>Покупатель жилья оплачивает текущие расходы, такие как страхование, налоги и др. Компания требует, чтобы недвижимость была застрахована в размере стоимости ее капитала в любой авторитетной страховой компании по выбору покупателя жилья</p>

Налоговые вычеты	Компания выпускает форму IRS 1098, чтобы обеспечить снижение арендной части платежей, которая рассчитывается в начале сделки и преобразуется в предполагаемую процентную ставку по долговому обязательству
Распределение прибылей/убытков	В случае продажи недвижимости до истечения срока финансирования любые полученные доходы и убытки относятся на счет владельца жилья
Процесс	Покупатель жилья может подать заявку через Интернет, факс или связавшись напрямую с компанией

*Концептуальные сравнения между подходами, используемыми в традиционном кредитовании и исламском финансировании.*

Для того чтобы сравнить подход, используемый в традиционном финансировании, с исламским финансированием, рассмотрим следующий пример.

Семья хочет купить автомобиль за \$30000. У них есть только \$6000 от покупной цены. Они обратились в банк с просьбой помочь им профинансировать автомобиль.

Традиционный банк:

- оценивает форму заявки;
- делает вывод, что семья получает хороший доход и что они имеют хорошее финансовое положение. Также банкир устанавливает, что денежные потоки семьи помогут им заплатить за более габаритную машину или даже взять кредит без внесения первоначального взноса в размере \$6000;

- принимает решение дать кредит семье по определенной процентной ставке на определенный период времени;

- период погашения, определенный банкиром, может быть даже дольше, чем это необходимо, потому что банкир хочет помочь увеличить денежные средства, остающиеся в распоряжении семьи. На самом деле, это также помогает банку получить большой процентный доход от высоко кредитоспособной семьи, так как период погашения кредита продлевается;

- в действительности, банкир может убедить семью купить больший и лучше оборудованный автомобиль. Это связано с тем, что большая сумма займа будет представлять собой небольшое дополнение к ежемесячной оплате в будущем и банкир будет заботиться о продлении срока кредитования.

Исламский банк:

- оценивает форму заявки;
- делает вывод, что семья получает хороший доход и что они имеют хорошее финансовое положение и хорошие налоговые декларации. Также банкир устанавливает, что денежные потоки семьи достаточны, чтобы выплачивать ежемесячные платежи за приобретенную машину;

– обзванивает автомобильные агентства, такие как Hertz, и специализированные предприятия, а также лизинговые агентства автопроизводителей, такие как Toyota, Ford и GM, с тем чтобы выяснить стоимость использования автомобиля измеряемой арендной ставкой (лизинг);

– составляет соглашение с семьей, которое соответствует требованиям законодательства и нормам исламского права. В данном соглашении:

а) семья будет владеть 6000/30000, или 20 % автомобиля, банк будет владеть (временно) 80 % авто. В этом же договоре семья соглашается купить долю банка в автомобиле за ту же стоимость ( $\$30000 - \$6000 = \$24000$ ). Таким образом, банк не является владельцем актива в соответствии с банковскими правилами и нормами. Семья, основываясь на своих денежных потоках, соглашается выплатить банковскую долю, свободную от процентов, в течение трех лет по \$8000 ежегодно. Это определяется как возврат капитала (Return of capital, ROFC);

б) семья и банкир, независимо друг от друга, анализируют рынок, чтобы определить справедливую арендную ставку для автомобиля. Они договариваются о справедливом лизинговом платеже и соглашаются на него. Далее они договариваются разделить его между семьей (20 % вначале и с возрастанием до 100 % в течение 3 лет) и банком (80 % вначале и снижением до 0 % в течение 3 лет). Это определяется как возврат на капитал (Return on capital, RONC) для банка. Компьютерная программа, разработанная ЛАРИБА, механически не сильно отличается от обычного графика погашения. Разница в том, что переменной в программе ЛАРИБА является ставка аренды, определяемая рынком, в то время как график погашения использует в качестве параметра процентную ставку;

в) семья и исламский банк, для того чтобы соответствовать законам страны, подписывают долговое обязательство, которое документирует график погашения задолженности (без временной стоимости денег) и снижение арендной составляющей в общей сумме ежемесячного платежа. Для того чтобы соответствовать законам страны, исламский банк «вбивает» ежемесячный платеж, представляющий сумму арендного платежа и сумму возврата капитала, в традиционный график погашения, чтобы вычислить «подразумеваемую» процентную ставку. Эта ставка раскрывается клиенту в целях соблюдения закона «Правда в кредитовании».

В практике исламского банкинга банкир призывает семью платить за автомобиль так быстро, как это возможно, в целях снижения долговой нагрузки на денежный поток семьи и освободить больше денег, чтобы сохранить их для будущего.

*Гайдэнс Резиденшиал (Guidance Residential), Гайдэнс Файнэншиал (Guidance Financial).*

Гайдэнс Резиденшиал (Guidance Residential) является дочерней компанией Гайдэнс Файнэншиал (Guidance Financial) с направлением работы в жилищном финансировании в соответствии с нормами шариата. Основана в 2002

году. Генеральный консультант Том Гейнор объяснил, что во время, когда была основана группа, одним из основных вопросов, требующих решения, был вопрос о том, выстраивать ли свою компанию как банк или ипотечную компанию. Выстраивание бизнеса в качестве компании, предоставляющей финансовые услуги в сфере жилищного финансирования, помогло Гайдэнс разработать различные виды продуктов, в отличие от тех, что предлагают банки – «совместное владение по методу уменьшающего остатка» или мушарака. Гейнор высказался о причине того, почему компания, работающая на основе законов шариата в обеих сферах бизнеса, предпочла модель *мушарака* таким моделям, как *иджара* и *мурабаха*. Модель *мушарака* Гайдэнс, по словам Гейнора, предназначена для «переквалификации долговых отношений».

С 2001 года Гайдэнс продолжила попытки улучшить свою работу, так как ее портфель увеличивался. Когда компания впервые предложила свой *мушарака-продукт*, он был доступен только в трёх штатах. Изначально данный продукт требовал 20%-ную предоплату, для того чтобы превысить порог, ниже которого ипотечный заемщик обязан застраховать ипотечную задолженность в связи с тем, что по законам шариата традиционная страховка запрещена. Данное препятствие Гайдэнс преодолела через использование исламского страхования ипотеки таким образом, что ипотечные кредиторы смогли предоставлять ее за 5 % первоначального взноса, что позволило сделать данный продукт доступным для большего количества клиентов. Изначально Гайдэнс Резиденшиал получала основные ресурсы от своей головной (родительской) компании, Гайдэнс Файнэншиал Групп, для того чтобы обеспечивать ликвидность, которая позволила бы выдавать займы и держать их на балансе до тех пор, пока Фредди Мак секьюритизирует ипотечные контракты. Пока объем деятельности Гайдэнс Резиденшиал увеличивался, фирма ввела инструмент исламского финансирования с предоставлением услуг по хранению для того, чтобы увеличить свою ликвидную базу.

Штаб-квартира Гайдэнс Резиденшиал находится в северной Виргинии, но сама компания предлагает свой продукт в 24 штатах. Так как существует регулятивное обязательство на получение одобрения в каждом новом штате, основным направлением работы компании при выборе новых рынков является наличие гарантированного потенциального спроса, для того чтобы обосновать необходимость подачи заявки регулятору штата.

В компании существует позиция торговых представителей, которые прорабатывают различные географические регионы. Представители могут встречаться с желающими получить ипотеку, но одно из главных обязанностей – это общение в сети с мусульманами, через различные программы, развернутые в мечетях и центрах для проведения культурных и общественных мероприятий; проводить маркетинговые исследования среди широких масс, выясняя отношение к продуктам компании. В то время как с компанией пытались завязать отношения не-

зависимые ипотечные брокеры, заинтересованные в продуктах, согласованных с законами шариата, Гайдэнс выбрала возможность работать только через своих торговых представителей.

Брэд Джерман из Фредди Мак приписывает методу Гайдэнс «консультирование перед покупкой» значительный вклад в успех данной ипотеки. Том Гейнор охарактеризовал процесс консультирования клиента перед покупкой как один из путей, который компания использует в целях разъяснения своей программы, так как данный продукт отличается от традиционного жилищно-ипотечного соглашения.

Хотя Гайдэнс на данный момент продает свои исламские ипотечные договоры Фредди Мак, компания рассчитывает разработать полностью исламский инструмент работы с ценными бумагами и успешно движется в этом направлении, действуя вместе с головной компанией Гайдэнс Файнэнс Груп. Маркетинговые шаги Гайдэнс нацелены на мусульман, но Гейнор подчеркнул, что растет число потенциальных клиентов немусульман, желающих воспользоваться продуктами Гайдэнс. В частности, после потрясений на рынке ипотечного кредитования в последние два года продукт Гайдэнс «ипотека без права регресса» может заинтересовать клиентов, недоверчиво относящихся к рынку жилищной ипотеки. Более того, так как исламские ипотечные договоры могут быть проданы только Фредди Мэй или Фанни Мэй и не могут быть дезагрегированы или секьюритизированы, продукты, созданные в соответствии с законами шариата, могут показаться привлекательными для клиентов немусульман, с остороженностью относящихся к тому, что их ипотека становится частью обеспечения долгового обязательства (CDO).

*Некоммерческие поставщики услуг: Neighborhood Development Center (NDC – Центр развития добрососедства) – Миннеаполис, Миннесота.*

В Миннеаполисе/Сент Пол сразу после 2000 года была впервые запущена другая модель, предлагающая исламское финансирование. Миннеаполис – город, который стал приютом беженцев из Сомали, чье экономическое состояние и вхождение в сообщество было ограничено из-за невозможности получения доступа к финансированию для покупки жилья вместе с расширением деловой активности. Так как здесь несколько организаций работают в области развития сообществ и их подопечными являются эти беженцы, это подталкивает их к изучению финансовых продуктов, созданных в соответствии с законами шариата, как к варианту, который может помочь их подопечным.

Отделение Совета по американо-исламским отношениям (CAIR) в Миннеаполисе совместно с округом Хеннепин, местными отделениями Фанни Мэй и Департаментом жилищного строительства и реконструкции городских районов (HUD) разработали беспроцентную альтернативу для резидентов из Сомали для того, чтобы они смогли получить правительственную помощь для покупки

жилья. Партнеры разработали инновационную программу, где округ продает заложенные без права выкупа дома на основе продажи в рассрочку.

В то же самое время появилась необходимость в финансировании бизнеса на основе законов шариата для беженцев из Сомали и неохваченных банковскими услугами мусульманских сообществ. Некоммерческие организации, которые предоставляли финансирование на развитие малого бизнеса, заинтересовались возможностью предложить продукты финансирования в соответствии с законами шариата своим клиентам. Данные попытки были сформированы в рамках экономического развития сообщества для того, чтобы мусульмане смогли расширить свой бизнес и получить экономическую прибыль, которая необходима для получения доступа к деловым капиталам.

В 2001 Вафик Фэнаун и Майк Темали основали Рибса Фри Инвестментс (Reba Free Investments), консалтинговую фирму, которая выстроила финансовые продукты, разработанные в соответствии с законами шариата для некоммерческого развития местного сообщества, в основном, на территории Миннеаполиса. Темали стал президентом и исполнительным директором Neighborhood Development Center в Сент Пол, а Вафик Фэнаун стал секретарем совета директоров. Другими некоммерческими организациями, которые предлагали финансирование на основе законов шариата, стали: Phillips Community Development Corporation, Minneapolis Community Development Agency, Minneapolis Consortium of Community Developers, Northside Residents Redevelopment Council и Neighborhood Development Center.

### **9.3 Развитие индустрии в США: проблемы и вызовы**

Основные проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются организации, предоставляющие исламские финансовые услуги в США:

– использование термина «исламский» в отношении философии бизнеса в западном обществе создает автоматическую защитную реакцию (оборонительное поведение) и потенциальный конфликт. Это обусловлено глубоко укоренившейся верой в доктрину «отделение религии (церкви) от государства». Многие из участников индустрии финансовых услуг считают, что система работает наиболее эффективно, когда она не имеет никакого влияния от религиозных доктрин. Как только вводится религиозная принадлежность, возникают проблемы дискриминации и предубеждения;

– издержки по исламским финансовым операциям являются часто выше (в процентах от капитала), чем при традиционном кредитовании. Это связано, прежде всего, со скрытым государственным субсидированием ипотеки для повышения экономического роста, единой стоимостью средств, применяемых для финансирования, всевозможными и весьма разнообразными источниками средств, возможностью секьюритизации кредитов и экономии от масштаба, активно ис-

пользуемыми традиционными финансовыми институтами. Практика применения единых процентных ставок, таких как стоимость средств, для всех сделок противоречит концепции исламского финансирования, которая устанавливает уровень доходности профинансированных активов в текущих ценах (постоянная переоценка по рынку). При применении единой ставки фактически происходит субсидирование стоимости фондов для субъекта, который финансирует активы более высокой стоимости за счет средств, привлекаемых по более низкой цене. Кроме того, способность правительства США занимать деньги по самым низким ставкам через свои агентства и уполномоченные корпорации, такие как FNMA, FHLMB, FHLMC и GNMA, искусственно снижает стоимость капитала для традиционных ипотечных кредитов по сравнению с исламским финансированием. И, наконец, экономия от масштаба, достигаемая крупными кредитными институтами, также способствует обеспечению более низкой стоимости предоставления услуг;

– подозрения и негативная подоплека (коннотации) против влияния ислама.

Государственные регулирующие и надзорные органы имеют повышенную чувствительность в отношении исламских банковских операций в связи с ассоциацией с отмыванием денег и терроризмом. Вопросом непонимания и дискуссии остается роль и отношения между банковскими регуляторами и шариатским советом, каждый из которых утверждает, что он является «последней инстанцией»;

– дискриминация и страх немусульманских членов общества в отношении исламской деятельности. Из-за мнения, устойчиво закрепленного в средствах массовой информации, и действий некоторых мусульман возникают опасения, что исламская деятельность в лучшем случае предназначается исключительно для обслуживания мусульман, а в худшем – направлена на тайный сговор с целью уничтожения финансовой системы, в которую Запад верит и доверяет. Даже некоторые мусульмане, уже привыкшие к использованию рибовых (традиционное кредитование) банковских услуг разделяют эти взгляды;

– недостаток конкурентных исламских финансовых продуктов и услуг, которые могут конкурировать с традиционными услугами. Разрозненные усилия и ограниченные методы исламских банков на Западе и малочисленные научные исследования и разработки привели к скудному выбору продуктов и услуг, которые ограничиваются в противоположность традиционным операциям. Этот дефицит продуктов влияет и на инвесторов, которые хотят участвовать в системе, и на владельцев домов, которые рассматривают эту систему для удовлетворения своих финансовых потребностей;

– путаница в отношении надлежащей классификации исламских банковских услуг. Дискуссия вокруг регулирования и надзора исламских продуктов, которые опираются на разделение рисков операции с владельцами жилья, поднимает вопрос, является ли на самом деле деятельность исламских банков коммерческой или она относится к инвестиционно-банковской. Последнее ставит исламские

финансовые продукты вне контроля традиционных банковских регуляторов и отдельных регулирующих органов.

*Выводы:*

– способность расширить предоставление исламских банковских и финансовых продуктов в значительной степени зависит от способности исламских финансовых институтов предложить эти продукты в качестве альтернативы в традиционных банках. Новые правила регулирования разрешили банкам предоставлять нетрадиционные банковские продукты своим клиентам, и необходимо использовать эти условия, чтобы предоставить исламские продукты. Это может быть достигнуто через специализированные окна, которые будут служить источником депозитов, и размещение средств в соответствии с исламскими требованиями, находящиеся при этом под регулирующим надзором, и при поддержке как для традиционного банкинга;

– для того чтобы преуспеть в предоставлении исламского финансирования в качестве альтернативы, финансовые институты должны разъяснять природу и преимущества финансовых продуктов, согласованных с шариатом, регуляторам и собственникам традиционных банков на языке западной банковской терминологии, которая может быть легко понята и принята;

– маркетинг является ключевым аспектом для достижения успеха любого продукта или идеи. Положительное отношение может быть достигнуто только после осознания. Популяризация исламского финансирования может быть наилучшим образом достигнута за счет вступления в прямую конкуренцию с традиционными продуктами под одной крышей. Открытие окна исламских финансовых услуг в каждом традиционном банке на Западе даст отличные возможности для предоставления продуктов. Задача тогда будет состоять в обучении и воспитании соответствующих (адекватных) банкиров, которые смогут администрировать и предоставлять эти продукты. Некоторые ученые уже согласились, что открытие такого окна в традиционном банке не противоречит исламским запретам, связанным с рибом.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Перечислите основные регулирующие органы финансовых услуг в США, охарактеризуйте их роль в регулировании исламских финансов.

2. Раскройте содержание деятельности банков в США, предлагающие исламские финансовые услуги.

3. Опишите исламские финансовые инструменты, используемые финансовым домом Лариба.

4. В чем разница показателей RONC и ROFC?

5. Раскройте содержание деятельности финансовой компании Guidance Residential.

6. Назовите основные проблемы развития исламских финансов в США.

### **Библиография к Главе 9:**

1. Victoria Lynn Zyp. Islamic Finance in the United States: product development and regulatory adoption. – Washington, 2009.
2. Yahia Abdul-Rahman, Mike Maguid Abdelaaty. Islamic home financing in the United States
3. Shari‘a-compliant home financing in the United States: A report // Harvard law school Islamic Finance panel. – April 6th, 2013
4. Yahia K. Abdul-Rahman, Abdullah S. Tug LARIBA (Islamic) Mortgage Financing in the United States Providing an Alternative to Traditional Mortgages // Proceedings of the Second Harvard University Forum on Islamic Finance: Islamic Finance into the 21st Century. – Cambridge, Massachusetts. Center for Middle Eastern Studies, Harvard University. 1999. pp.295-298
5. Global Islamic Finance Report 2011. – p. 366-368 (USA)
6. <https://www.lariba.com/default.htm>
7. [https://www.devonbank.com/asp/services/service\\_1\\_4.asp](https://www.devonbank.com/asp/services/service_1_4.asp)

## Глава 10. Альтернативные финансы в Великобритании

### 10.1 Отраслевое регулирование

Первоначально исламские финансы в Великобритании представляли собой операции на межбанковских рынках с банками в Лондоне, обеспечивая новым банкам услуги по депозитам овернайт в странах Залива. Другими словами, бизнесом являлось управление ликвидностью в соответствии с шариатом. Исламские банки не могли держать ликвидные активы, такие как казначейские векселя, по которым выплачивался интерес, но совместные арабские банки в Лондоне, такие как Саудовский Международный Банк (Saudi International Bank) и Объединенный Банк Кувейта (United Bank of Kuwait), принимали депозиты с наценкой на основе *мурабаха*, со связанной краткосрочной торговой сделкой, проводимой на Лондонской бирже металлов (LME).

В 1982 году финансово-инвестиционная компания Al Baraka International со штаб-квартирой в г. Джидда приобрела компанию Hargrave Securities, имевшую лицензию на прием депозитов, и преобразовала ее в исламский банк. Этот банк обслуживал ограниченную часть британского мусульманского сообщества, но его основными клиентами были состоятельные клиенты из арабских стран, которые проводили летние месяцы в Лондоне.

После открытия филиалов деятельность банка заметно расширилась и в 1991 году численность клиентов банка превысила 11000.

Банк предлагал своим клиентам открытие текущих счетов с минимальным взносом в £150. Чтобы использовать чеки, требовалось поддержание баланса не менее £500, что было намного более высоким требованием, чем в других банках Великобритании. Традиционные банки обычно позволяют иметь по текущим счетам отрицательный баланс, хотя тогда клиентам начисляются проценты за превышение остатка на счете, которые Al Baraka International, будучи исламским учреждением, не начислял. Al Baraka International также предлагал инвестиционные депозиты на основании разделения прибыли по контрактам *мурабаха*, для сумм, превышающих £5000. Депозитная база банка выросла с £23 млн. в 1983 году до £154 млн. в 1991 году.

Главную инициативу Al Baraka International проявил в финансировании приобретения жилья. С 1988 года банк начал предоставлять долгосрочные исламские ипотечные займы клиентам. Al Baraka International и его клиенты подписывали контракт о совместной покупке дома или квартиры, при этом доли собственности сторон определялись финансовым вкладом каждой из сторон. Al Baraka International ожидало получение предопределенной и неизменной суммы прибыли за период предоставления займа, а клиент, совершая ежемесячные или

ежеквартальные выплаты в течение от 10 до 20 лет, возвращал сумму займа и выплачивал прибыль банку. Были некоторые споры о том, что прибыль банка могла бы быть рассчитана, исходя из рыночной цены аренды жилья, но это было отклонено, поскольку частая переоценка собственности будет дорогостоящим и сложным процессом в административном плане и, учитывая колеблющиеся цены на лондонском рынке недвижимости, это представляло бы значительный риск для банка.

Хотя Al Baraka International предоставлял банковские услуги в Лондоне, самым выгодным направлением деятельности было управление капиталом, и во многих отношениях банк функционировал больше как инвестиционная компания. Для банка не хватало критической массы, чтобы достигнуть конкурентоспособного ценообразования в индустрии, которая находилась под влиянием крупных учреждений, и возможность расширения через рост была ограничена. В условиях, когда государственный Банк Англии усилил регулятивные требования после развала Bank of Credit and Commerce International, руководство банка Al Baraka International решило, что не стоит продолжать иметь банковскую лицензию, поскольку это будет означать необходимость дорогостоящего реструктурирования собственности и больших вливаний акционерного капитала. В июне 1993 года Al Baraka International сдал банковскую лицензию и закрыл свои филиалы, но продолжил работать как инвестиционная компания. Вкладчики получили полное возмещение и многие просто перевели свои деньги в инвестиционную компанию. Эта придало большую гибкость, поскольку банк больше не подпадал под действие Закона о банковской деятельности от 1987 года, и деятельность регулировалось в соответствии с законодательством по финансовым услугам и компаниям.

К концу 1980-х годов повысился спрос у клиентов Объединенного банка Кувейта к исламским инвестициям на основе торговли и в 1991 году было принято решение об открытии в составе этого банка в Лондоне специализированного подразделения по исламскому банкингу. Будучи отдельным подразделением, счета были отделены от головного банка в виде исламских обязательств вместо депозитов с соответствующими исламскими активами, в основном, в виде торговых финансовых инструментов. У подразделения были свои собственные советники по шариату, и оно функционировало как исламский банк, но при необходимости было в состоянии привлечь ресурсы и опыт Объединенного банка Кувейта. В 1995 году, переименованное Исламское инвестиционное банковское подразделение (Islamic Investment Banking Unit, ИИВУ) переехало в новый офис на Baker Street и представило собственный логотип и торговую марку, чтобы подчеркнуть свою исламскую индивидуальность. Активы под управлением банка превысили \$750 млн. к концу 1990-х годов. Слияния с банком Al Ahli привело к переименованию банка в Al Ahli United Bank.

После того, как Al Baraka International вышел из исламского рынка недвижимости, Объединенный банк Кувейта в 1997 году вошел на рынок с планом приобретения жилья под названием «Manzil», основанным на контракте *мурабаха* с отсрочкой. При проведении транзакций *мурабаха* возникла необходимость в двойной оплате гербовых сборов: первый раз, когда банк покупал собственность от имени клиента, а во второй, при перепродаже жилья клиенту с наценкой. Многими членами мусульманского сообщества это было воспринято как дискриминация и, после эффективного лоббирования исламским Советом Великобритании, и отчета комитета, ответственного за исследование проблем, с 2003 года двойные гербовые сборы были отменены.

Необходимо отметить, что исламское финансирование в 90-х годах не было отраслью, получавшей политическую и юридическую поддержку.

Управление финансовых услуг (Financial Services Authority, FSA) проводило политику в отношении исламских банков, да и вообще к любой новой или инновационной финансовой компании, по принципу «нет препятствий – нет особенных привилегий». Управление было заинтересовано в обеспечении равных условий между традиционными и исламскими финансовыми институтами. Вместе с тем, Управление подчеркивало, что оно является финансовым, а не религиозным регулятором.

В начале 2000 годов была организована рабочая группа по исламским финансам под управлением А. Бакстон (Barclays Bank) и Э. Джордж (Bank of England). Рабочая группа включала представителей из Министерства финансов, Управления финансовых услуг (FSA), Совета ипотечных кредиторов, финансовых институтов и членов мусульманского сообщества.

После создания данной рабочей группы Правительство Великобритании и регулирующие органы попытались через введение поправок об альтернативных финансах в различные нормативно-правовые акты в области налогообложения создать рыночную среду, в которой исламские банки и их клиенты не испытывали бы никаких различий по сравнению с традиционными финансовыми институтами. Например, гербовый сбор по сделкам с недвижимостью (Stamp Duty Land Tax, SDLT) был изменен для того, чтобы устранить двойное налогообложение по сделкам жилищного финансирования, соответствующих шариату.

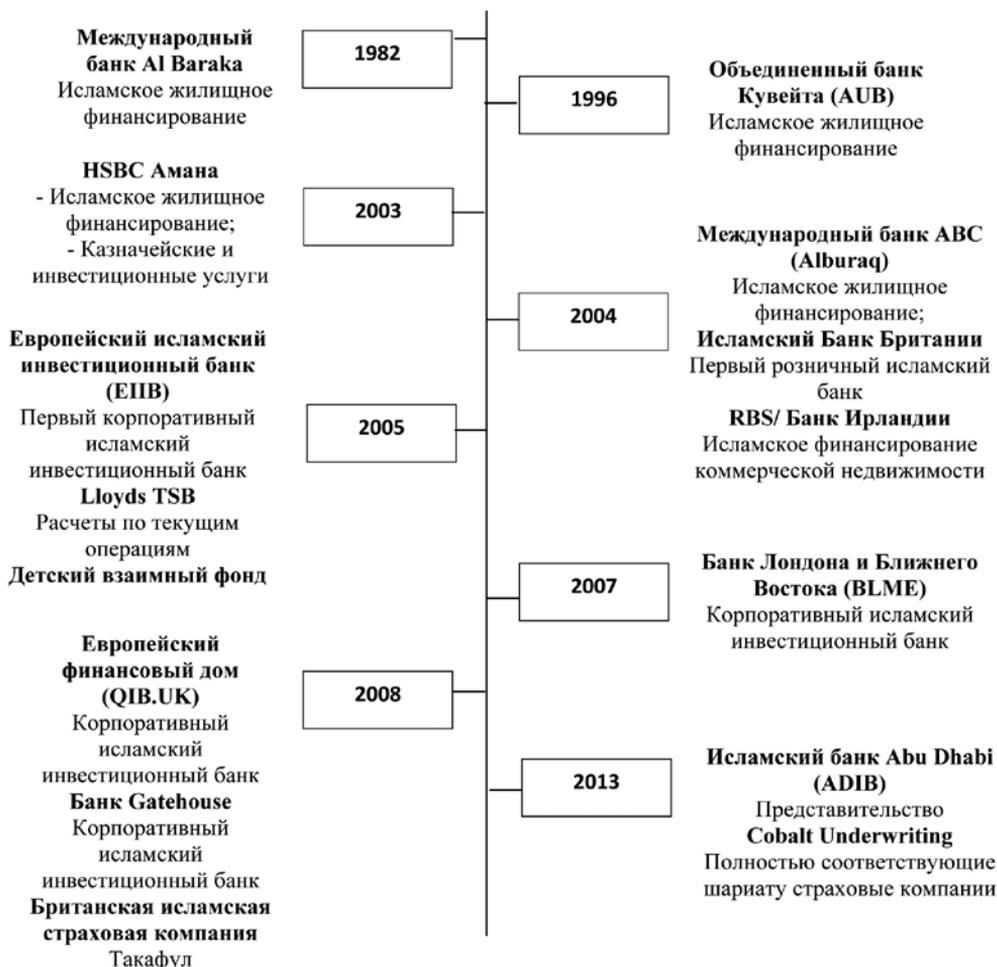
В таблице 10.1 представлена хронология регулирования исламских финансов в Великобритании.

Сегодня 22 международных банка, функционирующих в Великобритании, предоставляют исламские финансовые услуги. Шесть из них полностью соответствуют шариату. Это больше, чем в любой другой стране Европы. Британские банки также активны на международном рынке сукук. На рисунке 10.1 отображена хронология открытия исламских финансовых институтов в Великобритании.

Таблица 10.1 – Регулирование исламских финансов в Великобритании

Годы	Мероприятия
2001	Банк Англии организовал Рабочую группу по исламским финансам для выявления факторов, препятствующих развитию отрасли и обеспечения условий для развития исламского финансирования в Великобритании.
2003	Министерство финансов Великобритании, Королевская таможенно-налоговая служба Великобритании создали Налоговую техническую группу для понимания деталей и специфики исламских финансов. Закон о Гербовом сборе по сделкам с недвижимостью (SDLT): предназначенный для лиц, использующих альтернативные финансовые соглашения с недвижимостью (охватывающих исламские финансы), устранил двойное налогообложение, которое могло возникнуть, когда финансовый институт покупает недвижимость и перепродает ее частным лицам.
2005	SDLT положения были распространены на соглашения о совместном использовании капитала
2006	Правительство ввело в законодательство соглашения «уменьшающаяся мушарака» или уменьшающаяся доля владения недвижимостью или финансирования активов. SDLT льготы были распространены и на юридических лиц.
2007	Сформирована экспертная группа по исламским финансам Министерства финансов для консультирования Правительства по вопросу оказания наилучшей поддержки развитию исламских финансов в Великобритании. В состав группы вошли представители Правительства, юридических и консалтинговых фирм и мусульманского сообщества. Правительство Великобритании приступило к рассмотрению возможности выпуска суверенных сукук. Регулирование Управлением финансовых услуг (FSA) «Планов приобретения жилья» (известных также как исламское жилищное финансирование) Руководство Королевской таможенно-налоговой службы по налоговым режимам всех методов финансирования, охватывающих: амортизационные отчисления, НДС, налог на увеличение стоимости капитала.
2011	Создание Секретариата по исламским финансам (UK Islamic Finance Secretariat, UKIFS) с целью поддержки продвижения и развития исламских финансов в Великобритании.
2013	Специальная рабочая группа по исламским финансам (Islamic Finance Task Force, IFTF). IFTF создана под руководством министров с целью продвижения Великобритании как центра исламских финансов и привлечения инвестиций в страну.
2013-2014	Под руководством старшего Министра баронессы Варси создана Глобальная Группа по исламским финансам и инвестициям (Global Islamic Finance and Investment Group, GIFIG), членами которой предложено быть первым руководителям центральных банков и международных институтов, в т.ч. Национальному Банку РК и ИБР.

Источник [2]



Источник [2]

Рисунок 10.1 – Хронология развития исламских финансов в Великобритании

Рынок сукук является движущей силой рынка исламского финансирования и Лондон, как главный центр размещения и торговли международными долговыми обязательствами, выступает «домом» (“house”) для листинга и торговли сукук. В общей сложности \$34 млрд. было привлечено через 49 выпусков сукук, размещенных на Лондонской фондовой бирже (LSE). Первый выпуск сукук, внесенный в список LSE в 2007 году, был эмитирован национальной компанией из ОАЭ (National Central Cooling Company Tabreed) на сумму \$200 млн.

Лондонская биржа металлов (LME) становится важным направлением для роста исламских финансов в мире. LME является ведущей биржей по торговле металлами и со значительным объемом биржевых сделок по управлению ликвидностью, заключенных исламскими финансовыми институтами.

Знаменитые британские управляющие фонды выступили одной из главных причин, почему исламские финансовые институты выбрали Великобританию в качестве места для своей деятельности или открытия своих представительств. Согласно исследованиям TheCityUK, \$5,1 трлн. в активах находятся под управлением в Великобритании. Начиная с 1986 года, с тем чтобы удовлетворять запросы клиентов с Ближнего Востока, британские финансовые институты предлагают вкладывать капитал в соответствии с шариатом. Первый исламский взаимный фонд, номинированный в фунтах стерлингах, был открыт в 1997 году. В настоящее время порядка 9 управляющих фондов предлагают услуги по управлению активами в соответствии с шариатом.

Исламские финансы все чаще используются в важнейших инфраструктурных проектах в Великобритании, таких как: небоскреб в Лондоне «Осколки стекла» («The Shard of Glass»), Олимпийская деревня («The Olympic Village»), реконструкция объекта «Казармы Челси» («Chelsea Barracks»), электростанция «Баттерси» («Battersea Power Station»). Потенциал для дальнейшего финансирования инфраструктурных проектов Великобритании формирует положительный и долгосрочный взгляд по отношению к исламским финансам.

В марте 2013 года Правительством Великобритании запущена первая специальная рабочая группа по исламским финансам (Islamic Finance Task Force, IFTF). Перед рабочей группой были поставлены три основные задачи:

- выступить в качестве британских лидеров (на уровне министров) на Всемирном исламском экономическом форуме (WIEF) в Лондоне 29-31 октября 2013 года;

- взаимодействовать с Британским секретариатом исламских финансов (UKIFS) и другими организациями с целью поощрения и повышения международного авторитета отрасли;

- использовать исламские финансы с тем, чтобы содействовать внутренним инвестициям и укреплять экономику Великобритании.

В октябре 2013 года на Всемирном исламском экономическом форуме в Лондоне (WIEF), Д. Кэмерон объявил о том, что правительство создает исламским финансовым институтам в Лондоне максимально благоприятные условия, в полном соответствии с нормами шариата. Премьер-министр объявил, что Министерство финансов Великобритании планирует уже в 2014 году выпустить суверенные сукук. Размер предполагаемой эмиссии составит £200 млн. Это будет первая эмиссия исламских государственных ценных бумаг на Западе. Выпуск суверенных сукук стимулирует развитие исламских финансов в Великобритании, поскольку будут представлять собой надежные инструменты для инвестиций. В свою очередь, Лондонская фондовая биржа планирует разработать специальный индекс для отслеживания динамики исламских ценных бумаг. Стоит заметить, что сертификаты сукук, выпущенные ИБР и оцененные на наивысшем уровне AAA,

были безоговорочно приняты Банком Англии и LSE в качестве первых инструментов для формирования бенчмаркинга исламского рынка краткосрочной ликвидности. Эти шаги Британского правительства свидетельствуют о признании уникальной модели альтернативных финансов, а также о том, что им отводится важная роль в обеспечении стабильного экономического роста страны.

## 10.2 Направления деятельности финансовых институтов

В 2013 году исламские финансовые услуги оказывали 22 банка, 6 из которых полностью соответствовали шариату (таблица 10.2)

Таблица 10.2 – Исламский банкинг в Великобритании

Тип деятельности	Название банка
Банки, деятельность которых полностью соответствует шариату	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Islamic Bank of Britain</li> <li>2. European Islamic Investment Bank</li> <li>3. Bank of London and the Middle East</li> <li>4. Gatehouse Bank</li> <li>5. QIB UK</li> <li>6. Abu Dhabi Islamic Bank</li> </ol>
«Исламские окна» в традиционных банках	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ABC International Bank</li> <li>2. Ahli United Bank</li> <li>3. Bank of Ireland</li> <li>4. Barclays</li> <li>5. BNP Paribas</li> <li>6. Bristol &amp; West</li> <li>7. Citi Group</li> <li>8. Deutsche Bank</li> <li>9. Europe Arab Bank</li> <li>10. IBJ International London</li> <li>11. J Aron &amp; Co.</li> <li>12. Lloyds Banking Group</li> <li>13. Royal Bank of Scotland</li> <li>14. Standard Chartered</li> <li>15. UBS</li> <li>16. United National Bank</li> </ol>
<i>Источник [4]</i>	

### *Исламский Банк Великобритании*

Событие, которое привлекло самый большой интерес в 2000-х годах, было учреждение Исламского банка Великобритании (Islamic Bank of Britain, IBB). Многие члены мусульманского сообщества считали, что после ухода банка Al Baraka International из рынка розничных банковских услуг, в Великобритании должен был появиться собственный розничный исламский банк. Группа бизнесменов из стран Залива заявила о готовности вложить начальный капитал в размере

£50 млн. В 2002 году было подано официальное заявление на получение банковской лицензии в Управление финансовых услуг (FSA).

FSA благосклонно отнеслось к заявлению на открытие исламского банка. Руководство FSA полагало, что в обществе с таким разнообразием культуры и веры, каким является общество Великобритании в двадцать первом веке, исламское банковское дело будет очень востребовано с тем, чтобы расширить выбор финансовых продуктов, доступных для мусульманского сообщества. В этой связи не было никакого сопротивления на открытие нового банка, определяемого как исламский. В Великобритании это не было спорной темой в отличие от некоторых стран, где термины «мусульманские» и «исламские» не могут быть использованы для обозначения банков по различным причинам. Например, в Саудовской Аравии, совершенно мусульманской стране, термин «исламский банк» не может быть использован, поскольку местные коммерческие банки и ученые по шариату возражают против использования религии в роли маркетингового инструмента.

Главное беспокойство FSA состояло в том, что новый исламский банк должен быть материально подкреплён и иметь адекватную капитализацию, и чтобы руководство банка могло выполнять те же требования к отчетности, как любой другой британский банк. Акцент был сделан на обеспечение достоверности финансовой отчетности и надлежащих процедур аудита. Также были тщательно исследованы системы корпоративного управления, включая обязанности совета по шариату и его роль по отношению к руководству и акционерам Исламского банка Великобритании. Конечно же, FSA не может гарантировать соответствие принципам шариата, поскольку этот вопрос находится в компетенции Исламского банка Великобритании. Однако, FSA хотел убедиться, что предлагаемые продукты доходчиво разъяснены клиентам, и предоставлена полная информация об их характеристиках для защиты интересов потребителей.

В сентябре 2004 года Исламский банк Великобритании открыл свой первый филиал на Edgware Road в Лондоне. В последующем филиалы были открыты в Бирмингеме, Лейсестере, Брэдфорде, Глазго. Банк акцентирует внимание на духовных ценностях, как вера и доверие, поскольку они фундаментальны, но также подчеркивает ценность и удобство, с целью соответствия стандартам обслуживания и иметь цены, по крайней мере, сопоставимых с британскими традиционными банками.

Сегодня Исламский банк Великобритании предлагает своим клиентам широкий спектр финансовых продуктов для физических и юридических лиц:

– программы исламского жилищного финансирования или «Планы приобретения жилья» (Home Purchase Plans) основаны на совместной собственности. Ежемесячный платеж увеличивает долю клиента в собственности и включает в себя плату за пользование той доли, которой владеет банк;

– исламские сберегательные продукты. Банк не предлагает проценты на сбережения, вместо этого он берет на себя обязательство осуществлять деятельность с намерением получить прибыль, которой затем поделится с клиентами. Депозиты в размере до 85000 фунтов стерлингов защищены компенсационной схемой финансовых услуг;

– текущие счета, открываемые клиентами в банке по принципу кард аль-хасан;

– иные финансовые продукты, в т.ч. управление имуществом (капиталом) клиента.

Интересно, что Исламский банк Великобритании оказывает широкий спектр услуг населению не через широкую сеть филиалов и РКО (как это зачастую принято и что составляет основную затратную часть для подобных банков), а, преимущественно, через агентские отделения (которыми могут быть авторизованные юридические или консультационные фирмы) и онлайн банкинг.

Активы Исламского банка Великобритании в 2012 году составили £261 млн. Общий объем финансирования, через инструменты товарная *мурабаха* и *вакала*, предоставленного другим банкам, увеличился на 86 % и составил £129 млн. Объемы исламского жилищного финансирования («План приобретения жилья») увеличились на 92 % и достигли £117 млн. Вклады физических лиц возросли на 22 % до £238 млн. Общее количество клиентов банка превысило 50000. Основным акционером Исламского банка Великобритании является Катарский международный исламский банк (Qatar International Islamic Bank Q.S.C., QIIB).

#### *Европейский исламский инвестиционный банк*

В 2005 году основатели Исламского банка Великобритании определили рыночные возможности для создания нового стиля исламского инвестиционного банка, максимально используя лидерство Лондона в сфере финансовых услуг и высоких стандартов регулирования. После обширных исследований был основан Европейский исламский инвестиционный банк (European Islamic Investment Bank, EIIB), и в марте 2006 года Управление финансовых услуг (FSA) выдало разрешение EIIB стать первым исламским инвестиционным банком в Великобритании.

Правительство Великобритании и регулятор осознают необходимость финансирования для мусульманского сообщества и возможности Лондона как финансового центра, и как следствие, оказывает необходимую поддержку все эти годы.

После открытия бизнеса Европейский исламский инвестиционный банк разработал продуктовую линейку, включающую товарную *мурабаху*, управление капиталом, синдицированное кредитование, торговое финансирование, инвестирование на основе мушарака. Он также открыл свое представительство в Бахрейне.

Стратегическая позиция EIIB состоит в содействии торговли и инвестициям между арабскими странами Залива и Великобританией.

В настоящее время ЕИВ входит в список рынка AIM (Alternative Investments Market, AIM) Лондонской фондовой биржи (LSE) и регулируется Управлением пруденциального регулирования (PRA) и Управлением по финансовому регулированию и надзору (FCA).

Диапазон продукции и услуг, предлагаемых ЕИВ, включает в себя следующие виды деятельности соответствующие шариату: управление капиталом, инвестиционно-банковские услуги, консультации по вопросам шариата, казначейские услуги и операции на рынке капитала.

ЕИВ стремится предоставлять полный выбор альтернативных инвестиционных возможностей, чтобы позволить исламским инвесторам построить сбалансированные портфели, с помощью получения доступа к полному спектру активов на международном уровне. Основными инвесторами банка являются институциональные клиенты: пенсионные фонды, корпорации, страховые компании, банки и другие финансовые институты.

ЕИВ стремится обслуживать рынок инвестиционно-банковских услуг, соответствующих шариату в Европе, на Ближнем Востоке и в Азии. ЕИВ является участником рынка исламских ценных бумаг, казначейских услуг и инвестиционных продуктов, который в настоящее время стремительно растет.

Сегодня ЕИВ – это инвестиционная группа, включающая в себя, кроме самого банка, компанию по управлению активами Rasmala, а также дочерние компании в ОАЭ, Саудовской Аравии, Египте и Омане.

Активы Европейского исламского инвестиционного банка в 2012 году составили £182 млн. Объем инвестиций в ценные бумаги (сукук), предназначенных для продажи, увеличился на 14 % и достиг £34 млн. Объем инвестиций в дочерние компании составил £61 млн. В структуре обязательств 68 % приходится на обязательства дочерних компаний и 22 % на задолженность других финансовых институтов.

#### *Банк Лондона и Ближнего Востока*

Банк Лондона и Ближнего Востока (Bank of London and the Middle East, BLME) предназначен для предоставления инвестиционных и финансовых продуктов, соответствующих шариату, финансовым институтам, компаниям и частным лицам с высоким уровнем благосостояния в Европе, в странах Ближнего Востока и Северной Африке. Банк был открыт в 2007 году как самостоятельный корпоративный банк, соответствующий шариату, после получения разрешения от FSA.

Финансовые продукты и услуги BLME доступны как для исламских, так и традиционных институтов, тех, кто использовал исламские финансы ранее, и тех, кто не был вовлечен в эту сферу.

Деятельность BLME сконцентрирована на 4 основных направлениях:

– исламские казначейские услуги – полный пакет продуктов и услуг для управления ликвидностью;

- корпоративный банкинг – направлен на финансирование потребностей корпораций, проектов и институтов;
- частный банкинг и управление инвестициями – удовлетворение запросов частных лиц с высоким уровнем благосостояния на банковские услуги и управления инвестициями;
- инвестиционный банкинг – обеспечение широкого диапазона инвестиционных продуктов для институциональных инвесторов, банков и корпораций, а также обеспечение корпораций услугами по финансовому консалтингу.

BLME является крупнейшим банком в Европе, деятельность которого полностью соответствует шариату. Банк имеет специализированный совет, который обеспечивает соблюдение принципов шариата при проведении политики, осуществлении практической деятельности, а также корпоративного управления. Эти принципы требуют, чтобы услуги банка были основаны на достижении устойчивого ведения бизнеса на базе реальных активов. Деятельность банка строится на принципах транспарентности, справедливости, ясности и избегания спекуляций.

Активы Банка Лондона и Ближнего Востока в 2012 году увеличились на 29 % и достигли £1039 млн. Объем финансирования через инструменты исламского финансирования составил £359 млн. Основным инструментом выступают контракты *мурабаха* (88 %). Сумма инвестиций в исламские ценные бумаги составила £104 млн., в т.ч. 97 % инвестировано в *сукук*. В структуре обязательств основную долю составляет задолженность других финансовых институтов – £512 млн. (обратная *мурабаха*, *вакала*). За 2012 год депозиты клиентов выросли с £48 до £254 млн.

### *Gatehouse Bank*

Банк Gatehouse – крупный корпоративный инвестиционный банк, деятельность которого полностью соответствует шариату. Банк был основан в 2008 году на основе разрешения уполномоченного органа. Сегодня деятельность банка регулируется Управлением пруденциального регулирования (PRA) и Управлением по финансовому регулированию и надзору (FCA).

Основными направлениями деятельности банка выступают: операции с недвижимостью, казначейские услуги, управление капиталом, консультации по вопросам шариата.

В декабре 2012 года Gatehouse Банк выпустил свои первые *сукук*, обеспеченные недвижимостью, используя активы, находящиеся под его управлением. В Великобритании. Это был также первый выпуск *сукук аль-иджара*, номинированный в фунтах стерлингах.

Gatehouse Банк, имеющий офис в центре Лондона, с помощью ассоциированной компании Global Security House, базирующейся в Кувейте, соединяет центры исламских финансов в странах Залива и Юго-Восточной Азии через представительство в г. Куала-Лумпур (Малайзия).

Соединяя опыт работы на международных финансовых рынках с преимуществами принципов шариата, Gatehouse Банк имеет уникальное положение для привлечения международных клиентов из Европы, стран Залива и Юго-Восточной Азии, изыскивая надежные активы и диверсифицируя их инвестиционные портфели.

Gatehouse Банк предлагает решения для удовлетворения нужд клиентов по сохранению их благосостояния через получение доходов от операций с недвижимостью. Банк поддерживает хорошую репутацию в сделках по приобретению недвижимости и имеет множество успешных инвестиционных сделок в США и Великобритании. Самое последнее достижение – 98% доходности на капитал от инвестиций в недвижимость в г. Сан-Франциско, США.

### *QIB UK*

Исламский банк QIB UK является дочерней компанией Катарского исламского банка (QIB) – ведущего исламского банка в Катаре. Банк был основан в 2008 году на основе разрешения уполномоченного органа. Сегодня банк, соединив опыт и знания головного банка, предлагает своим клиентам инновационные финансовые решения.

Владение недвижимостью в Великобритании уже давно привлекает инвесторов из региона Залива. В последние годы иностранные инвесторы рассматривают недвижимость лучшего качества в Лондоне как безопасный и доходный объект инвестирования. В 2012 году 42 % жилой недвижимости и 72 % коммерческой недвижимости в Лондоне было приобретено иностранными инвесторами.

QIB имеет хорошие возможности, чтобы увеличить стоимость для инвесторов из региона Залива, стремящихся приобрести недвижимость или реализовать строительные проекты в Великобритании (офисы, отели, логистические компании). QIB имеет хорошие результаты и прочную репутацию в предоставлении информации и заботе о клиенте. Банк собрал опытную команду, которая является экспертом в консультировании и организации сделок с недвижимостью, структурированием в соответствии с шариатом, и гарантированным финансировании в различных секторах недвижимости. Банк также может привлечь финансовые ресурсы со стороны головного банка (QIB в Дохе), когда имеют место крупные сделки.

Банк предлагает для своих клиентов широкий спектр казначейских услуг: депозиты на основе *мурабаха* и *вакала*, кассовые и форвардные валютные операции, свопы, торговля *сукук* и анализ рынка.

Также банк предлагает услуги специализированных инвестиционных фондов, соответствующих шариату, которые удовлетворяют требования клиентов в высоко конкурентных решениях с различными сроками погашения, валютой, базовыми активами, защитой капитала и инвестиционными портфелями.

### *Исламский Банк Абу-Даби*

ADIB объявил о расширении географии деятельности в мае 2012 года, инициировав открытие представительства в престижном районе Лондона Гайд Парк. ADIB стал одним из первых исламских финансовых институтов из ОАЭ, получивший разрешение от уполномоченных органов Великобритании и предлагающий полный диапазон услуг для состоятельных клиентов. Банк обслуживает бизнес-субъектов и частных лиц в Великобритании, а также клиентов из ОАЭ. Через представительство в Лондоне, Исламский банк Абу-Даби вносит существенный вклад в развитие индустрии исламских финансов в Великобритании.

Исламский Банк Абу-Даби (Abu Dhabi Islamic Bank, ADIB) был основан в 1997 году как акционерная компания. ADIB входит в листинг фондовой биржи Абу-Даби и осуществляет свою деятельность под надзором и в рамках нормативно-правовой базы Центрального Банка ОАЭ. Миссия ADIB состоит в предложении финансовых решений международному сообществу.

Банк заключает все контракты, осуществляет операции и сделки в соответствии с принципами шариата.

ADIB стал опорой исламского банкинга в ОАЭ и в мире в целом. Достижения банка и его вклад в развитие исламских финансов подтверждается получением наград и международного признания, включающие «Лучший универсальный исламский банк» и «Лучший исламский банк на Ближнем Востоке». В дополнение к этому, служба клиентского обслуживания ADIB заняла первое место в рейтинге, составленном консалтинговым агентством.

ADIB является одним из крупнейших розничных банков в ОАЭ с 80 филиалами. Банк имеет представительства в Египте, Судане, Ираке, Катаре, Саудовской Аравии и Великобритании.

Сегодня представительство ADIB в Лондоне предлагает своим клиентам разнообразные продукты и услуги, предназначенные для обслуживания повседневных нужд клиентов в банковских операциях: текущие счета, сберегательные и срочные депозиты, переводы, финансирование покупки недвижимости суммой до £3,5 млн., помощь в поиске и управлении недвижимостью.

И в заключение, исламские финансовые услуги предоставляются в Великобритании на протяжении более 30 лет. Правительство страны за последнее десятилетие разработало налоговую и нормативно-правовую базу для устойчивого роста исламских финансов. Устранение двойного налогообложения и расширение налоговых льгот при исламском жилищном финансировании для компаний и частных лиц, а также обновление соглашений для выпуска долговых обязательств привело к тому, что Великобритания становится ключевыми западными воротами для исламских финансов с центром в городе Лондон – мировом лидере финансовых услуг. Учитывая все эти факторы, потенциал роста альтернативных финансов в Великобритании безмерен. Британский сектор финансовых услуг может рассма-

триваться в качестве узлового центра для роста мировой экономики и наилучшего партнера в передаче передового опыта исламских финансов в западном мире.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Расскажите о деятельности первых исламских банков в Великобритании.
2. Почему возникла необходимость вносить изменения в Закон о гербовом сборе по сделкам с недвижимостью (SDLT)?
3. Опишите хронологию развития исламских финансов в Великобритании с 2001 года. Какие аналогии могут быть проведены с Казахстаном?
4. Назовите крупнейшие инфраструктурные проекты в Великобритании, профинансированные с участием исламских финансовых институтов.
5. Проанализируйте современную политику британского Правительства в отношении исламских финансов.
6. Расскажите о деятельности Исламского банка Великобритании.
7. Расскажите о деятельности Европейского исламского инвестиционного банка.
8. Расскажите о деятельности Банка Лондона и Ближнего Востока.
9. Расскажите о деятельности Gatehouse банка.
10. Расскажите о деятельности Катарского исламского банка в Великобритании.

### **Библиография к главе 10:**

1. Настольная книга по исламским финансам (Перевод англоязычного оригинала «Handbook of Islamic banking. Кабир Хасан, Мервин Льюис). – Астана: ТОО «Istisna'a Corporation», 2011. – 452 с
2. UK Excellence in Islamic Finance// Business is Great. – Published October 2013 by UK Trade & Investment
3. The City: UK Excellence in Islamic Finance. – Published November 2007 by UK Trade & Investment
4. Financial markets series: UK, the leading western centre for Islamic Finance // Report of UKIFS. – Published October 2013.
5. Global Islamic Finance Report 2011. – p. 362-365
6. Annual Report of Islamic Bank of Britain, 2013// [www.islamic-bank.com](http://www.islamic-bank.com)
7. Annual Report of European Islamic Investment Bank, 2013// [www.eiib.co.uk](http://www.eiib.co.uk)
8. Annual Report of Bank of London and The Middle East // [www.blme.com](http://www.blme.com)
9. [www.gatehousebank.com](http://www.gatehousebank.com)
10. [www.qib-uk.com](http://www.qib-uk.com)
11. [www.adib.co.uk](http://www.adib.co.uk)
12. Government launches first Islamic Finance Task Force // [www.gov.uk](http://www.gov.uk)
13. <http://www.istisna.kz/rus/?p=1749>

---

## **ЧАСТЬ 4. ЭТИЧЕСКОЕ (ИСЛАМСКОЕ) ФИНАНСИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **Глава 11. Развитие этического (исламского) финансирования в стране до 2014 года**

#### **11.1 Начальный этап развития**

Первый закон об исламском финансировании был принят Парламентом и подписан Президентом страны 12 февраля 2009 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования». Проект был инициирован в 2008 году после серьезных проблем с ликвидностью банковской системы во время глобального экономического кризиса и на основании изучения положительного международного опыта исламских банков.

Основной блок изменений, касающийся внедрения инструментов исламского финансирования, связан с Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республики Казахстан» и был направлен на создание правовой основы функционирования исламских банков, устранение ограничений, препятствующих внедрению исламских банков, определение форм и методов государственного регулирования и надзора за деятельностью исламских банков, перечня и порядка осуществления исламских банковских операций.

Наиболее значимые изменения в Законе о банках, внесение которых требовалось для внедрения исламского банкинга в Казахстане, были направлены на:

а) установление основных требований к деятельности исламских банков, основанных на принципах исламского финансирования (запрет взимания вознаграждения в виде процентов, финансирования деятельности, противоречащей нормам ислама);

б) снятие ограничений по участию исламских банков в уставных капиталах юридических лиц, а также ограничений, запрещающих исламским банкам заниматься иной деятельностью, кроме банковской, при финансировании производственной и торговой деятельности. Таким образом, исламским банкам разрешено участвовать в торговых операциях и делить прибыли и убытки со своими клиентами;

в) введение в исламских банках такого института, как Совет по принципам исламского финансирования, который является аналогом шариатских советов в

зарубежных исламских банках и будет определять соответствие операций и сделок исламского банка принципам исламского финансирования.

Изменения в Закон Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг» предполагали обеспечение возможности выпуска и обращения исламских ценных бумаг (сукук): исламских арендных сертификатов и исламских сертификатов участия. Отличием исламских ценных бумаг от традиционных ценных бумаг является то, что они удостоверяют право на владение неделимой долей на материальные активы и (или) право на распоряжение активами и доходами от их использования, то есть, иными словами, исламские ценные бумаги обеспечены материальными активами, что существенно повышает защиту интересов их держателей в случае дефолта по данным ценным бумагам. Совет по принципам исламского финансирования, наличие которого также предусматривается законом Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг», уполномочен определять соответствие объектов финансирования за счет средств, полученных в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, принципам исламского финансирования.

Изменения в закон Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах» предусматривали возможность создания исламских инвестиционных фондов. При этом акции и паи исламских инвестиционных фондов также рассматривались Законом о рынке ценных бумаг в качестве исламских ценных бумаг.

Необходимо отметить особую роль, которую играет Глава государства, Н.А. Назарбаев в поступательном развитии исламского финансирования. В июне 2009 года Президентом страны Н.А. Назарбаевым подписан закон Республики Казахстан «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов об открытии исламского банка в Республике Казахстан», послуживший основой для открытия первого исламского банка в стране – АО «Al Hilal Bank» (являющийся 100 % дочерним учреждением Al Hilal (ОАЭ)).

В январе 2010 года Глава государства в своем ежегодном послании народу «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности» отметил: «...Необходимо заставить работать отечественный фондовый рынок, который к 2020 году должен стать региональным центром исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии и войти в десятку ведущих финансовых центров Азии». На реализацию поручений Главы государства направлены следующие стратегические документы:

– Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года»;

– Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 923 «О Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период». В Концепции указано, что: «...Будет продолжена работа по реализации ... Плана развития регионального финансового центра города Алматы до

2015 года, утвержденного постановлением Правительства РК от 30 января 2009 года № 90. ...В качестве одного из дополнительных источников привлечения ресурсов дальнейшее развитие получит исламское финансирование...»;

– Поручения Главы государства от 20 октября 2011 года № 61-17.307 касательно развития исламского финансирования.

В июне 2011 года в Астане прошел VII Всемирный исламский экономический форум (ВИЭФ) на тему: «Глобальное экономическое развитие: взаимоотношение, конкуренция, сотрудничество». Выступая на форуме, Глава государства выделил пять приоритетных инициатив Казахстана. Согласно этому, в целях поддержки субъектов малого и среднего бизнеса предлагалось созвать специальную рабочую группу ВИЭФ и на площадках форума обсудить создание *специального фонда малого и среднего бизнеса при Исламском банке развития и уделить особое внимание активному развитию исламских финансов как в страновом, так и в региональном масштабе. В своем выступлении Президент Казахстана отметил: «Мы заинтересованы в сотрудничестве с исламскими странами в привлечении инструментов исламского финансирования. По оценкам экспертов, потенциал роста исламских инвестиций в Казахстан в ближайшие годы составляет до десяти миллиардов долларов».*

На 38-й сессии Совета министров иностранных дел ОИС в июне 2011 года Президент Республики Казахстан отметил: *«Перспективным направлением является формирование в рамках ОИС системы поддержки малого и среднего бизнеса. Мы предлагаем создать при Исламском банке развития специальный Фонд малого и среднего бизнеса. Мировой экономической кризис выявил устойчивость и жизнеспособность исламской финансово-экономической модели.... Одним из полезных и эффективных продуктов, который Умма может предложить миру, является система исламского финансирования. ... Казахстан открыл у себя Исламский банк. Мы активно продвигаем исламское финансирование и создание бенчмаркинга исламских финансовых инструментов в регионе. Предлагаю провести Международную конференцию по исламскому банкингу, а также развивать Алматы в качестве регионального финансового центра, использующего исламское финансирование».*

С целью увеличения списка потенциальных отечественных originаторов и оказания содействия развитию рынка сукук в июле 2011 года был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования», в соответствии с которым разрешен выпуск государственных исламских ценных бумаг, а также расширен перечень эмитентов корпоративных исламских ценных бумаг. Юридическим лицам – резидентам в соответствии с требованиями Национального банка РК был разрешен выпуск сертификатов сукук.

В феврале 2012 года подписано Соглашение о членстве Национального Банка в качестве Ассоциированного члена в Совете по исламским финансовым услугам (IFSB). Основной целью сотрудничества стран-членов IFSB является использование единых пруденциальных нормативов для исламской финансовой индустрии, единых стандартов финансовой отчетности, проверенных методик и способов надзора и регулирования исламских финансовых институтов.

В марте 2012 года постановлением Правительства Республики Казахстан № 371 утверждена «Дорожная карта по развитию исламского финансирования в Казахстане до 2020 года». Реализация мероприятий осуществляется в рамках восьми основных направлений, схематично представленных на рисунке 11.1.

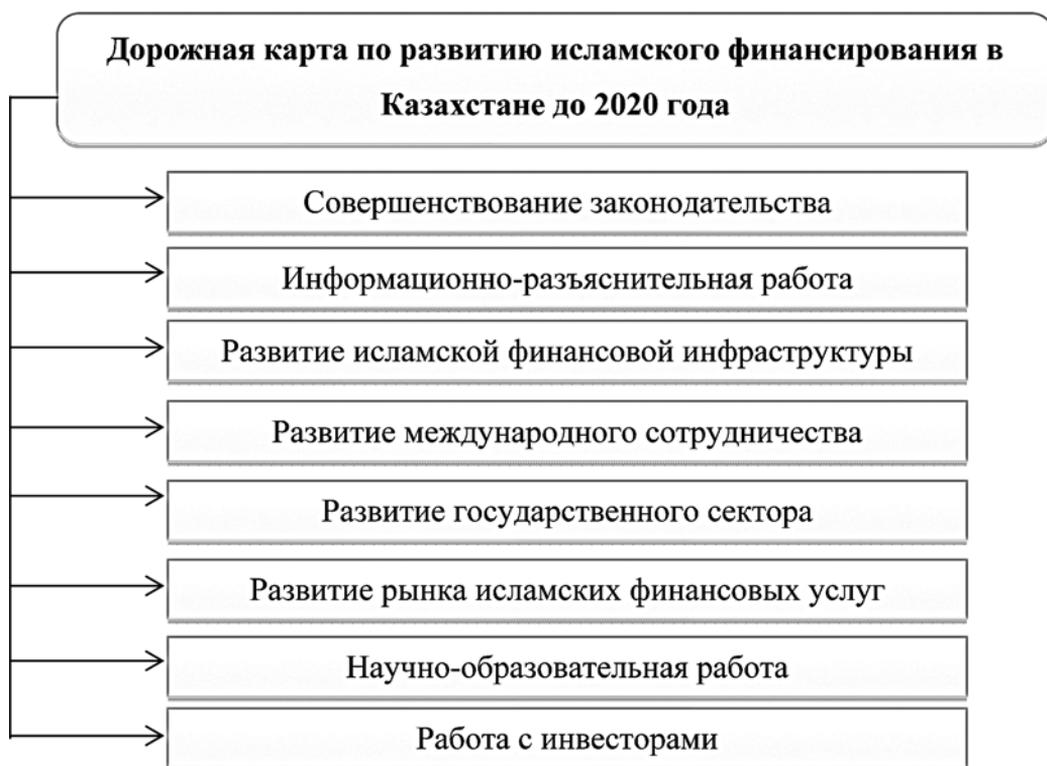


Рисунок 11.1 – Основные направления Дорожной карты по развитию исламского финансирования в Казахстане до 2020 года

В рамках первого направления «Совершенствование законодательства» предусматривается:

а) проведение анализа проблем развития исламского финансирования по секторам исламского финансового рынка;

б) выработка дополнительных рекомендаций по совершенствованию законодательства по исламскому финансированию при содействии отечественных и международных консультантов;

в) разработка проекта закона РК «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и исламского финансирования»;

г) рассмотрение возможности предоставления льготных условий регистрации права собственности при реализации договоров *мурабаха*, *иджара*, *истисна*;

д) подготовка и подписание конвенций об избежании двойного налогообложения со сторонами Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока;

е) выработка предложений по совершенствованию налогообложения с учетом принятия Закона РК «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и исламского финансирования»;

ж) рассмотрение необходимости и целесообразности создания отдельной законодательной базы для функционирования исламских небанковских и микрофинансовых учреждений (инвестиционных фондов, лизинговых и ипотечных компаний и др.) и компаний, имеющих статус исламских профессиональных участников рынка ценных бумаг.

В 2012 году разработан третий законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования», включающий вопросы исламского страхования, поправки, предусматривающие признание товарной *мурабахи* банковской операцией исламских банков, механизмы администрирования и методологии налогообложения данной операции, а также осуществление исламскими банками приема депозитов на принципах агентской деятельности (*вакала*). В декабре 2013 года (после отзыва в июне 2012 года) законопроект повторно был внесен на рассмотрение в Мажилис Парламента РК.

В рамках второго направления «Информационно-разъяснительная работа» предусматривается:

а) подготовка и реализации медиа-плана;

б) рассмотрение возможности создания специального интернет-портала, посвященного исламскому финансированию;

в) размещение информации о деятельности действующих лицензируемых исламских финансовых организаций Казахстана, в т.ч. в республиканских СМИ;

г) подготовка информации о принятых мерах по развитию исламского финансирования в РК для направления в МИД с целью дальнейшего распространения заграничными учреждениями РК.

С 2009 года в Казахстане успешно функционирует единственный трёхязычный интернет-портал, посвященный исламскому финансированию [www.](http://www.)

[istisna.kz](http://istisna.kz). Цель данного веб-сайта заключается в информационном обеспечении рынка финансовых услуг, основанных на исламских экономических принципах.

В 2012 году был полностью реализован годовой медиа-план, одобренный МКИ РК, с участием всех ведущих местных СМИ.

В рамках третьего направления «Развитие исламской финансовой инфраструктуры» предусматривается:

а) рассмотрение возможности создания центрального Совета по принципам исламского финансирования;

б) поддержка рынка краткосрочной ликвидности для исламских финансовых организаций;

в) разработка и внедрение промежуточных исламских индексов по методу Dow Jones;

г) рассмотрение возможности создания Регионального исламского финансового центра в городе Алматы.

В рамках четвертого направления «Развитие международного сотрудничества» предусматривается:

а) организация взаимодействия с международными исламскими финансовыми организациями, в т.ч. IFSB, ILMC, IIFM, AAOIFI, IIRA, CIBAFI;

б) проведение работы по сотрудничеству с Рейтинговым агентством Малайзии (RAM Holding);

в) развитие сотрудничества с другими международными традиционными финансовыми институтами и ведущими учебными заведениями по продвижению исламского финансирования (WB, IFC, ADB, университеты США, Великобритании);

г) участие в основных ежегодных организационных мероприятиях по исламским финансам – годовое собрание ИБР, саммит IFSB (Малайзия), WIBC (Бахрейн), WIFC (Лондон), WIEF (Малайзия).

В рамках сотрудничества с IFSB в мае 2012 года Национальный Банк РК впервые принял участие в девятом Саммите IFSB в городе Стамбул, организованного совместно с Центральным Банком Республики Турции. Основной целью проведения Саммита являлось обсуждение проблемных вопросов развития глобальной исламской финансовой инфраструктуры, исламских микрофинансовых институтов, а также определение приоритетных направлений пруденциального регулирования исламского финансирования.

В 2012 году в целях развития инфраструктуры исламского финансирования проведена работа по взаимодействию с Международным Исламским Рейтинговым Агентством (IIRA) касательно рассмотрения возможности присвоения суверенного рейтинга Республике Казахстан, создания локального исламского рейтингового агентства, а также проведения обучающего семинара для центральных государственных органов страны.

В октябре 2013 года делегация из Казахстана приняла участие в работе девятого Международного исламского экономического форума (WIEF), проведенного в Великобритании.

В рамках пятого направления «Развитие государственного сектора» предусматривается:

- а) рассмотрение возможности создания Комитета по развитию исламского финансирования при Национальном Банке РК;
- б) проработка необходимости разработки бюджетной программы в рамках программы развития отечественного финансового сектора;
- в) организация специальной межправительственной программы (twinning) по изучению и обмену опытом со странами, успешно развивающими систему исламских финансов (Малайзия, Бахрейн, ОАЭ, Великобритания, США, Люксембург);
- г) выпуск государственных исламских ценных бумаг.

В декабре 2012 года Указом Президента Республики Казахстан № 458 «О некоторых вопросах Национального Банка Республики Казахстан» образован Департамент по развитию регионального финансового центра города Алматы и исламского финансирования.

Министерство финансов РК несколько раз заявляло о выпуске суверенных сукук. Однако, несмотря на то, что в Казахстане есть законодательная база, на сегодняшний день не были осуществлены ранее запланированные мероприятия. Министерство финансов обосновывает это тем, что принятие решения о выпуске государственных исламских ценных бумаг будет зависеть от конъюнктуры внешних и внутренних рынков капитала, а также целесообразности финансирования дефицита республиканского бюджета и установления ценового ориентира для корпоративного сектора.

В рамках шестого направления «Развитие рынка исламских финансовых услуг» предусматривается:

- а) определение соответствующих индустриальных проектов и организации для них выпуска исламских ценных бумаг;
- б) содействие процессу создания нескольких исламских банков;
- в) содействие процессу внедрения исламского страхования.

С 2008 года было предпринято 3 попытки открыть еще один исламский банк в Казахстане. Первая попытка была инициирована казахстанской компанией АО «Fattah Finance», государственным банком АО «Банк развития Казахстана» и малайзийской государственной компанией «Amanah Raya». Вторая попытка – инициатива группы ближневосточных инвесторов открыть казахстанский филиал «Исламский банк Азии» (Islamic Bank Asia). И наконец, третья попытка предпринята Исламской корпорацией по развитию частного сектора (ИКРЧС) по конвертации казахстанского банка АО «Заман банк» в исламский финансовый институт.

Из этих попыток только последняя имеет шанс воплотиться в реальность. ИКРЧС в 2013 году вошла в капитал АО «Заман банк» и преобразовывает его в розничный исламский банк, который начнет свою деятельность сразу же после завершения организационных процедур.

В июле 2012 года АО «Банк Развития Казахстана» осуществил выпуск долговых ценных бумаг в соответствии с законодательством Малайзии (Сукук «аль-Мурабаха») на сумму 240 миллионов малазийских ринггитов (порядка 76,7 млн USD), 38 % которого было распределено среди казахстанских инвесторов.

В 2012 году АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» начал реализацию программы исламского микрофинансирования «Сэтті». Данная программа реализуется в рамках соглашения, заключенного между Исламским банком развития и АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» на сумму \$9,7 млн.

В 2013 году после подписания договора между ИКРЧС и южнокорейской компанией National Company Kolon в Казахстане была изначально зарегистрирована компания с уставным капиталом \$45 млн., предоставляющая услуги по договорам *иджара*. Однако, впоследствии лизинговая компания с капиталом в \$28 млн. приступила к операционной деятельности только в феврале 2014 года.

В рамках седьмого направления «Научно-образовательная работа» предусматривается:

а) включение дисциплины «Основы исламских финансов» для студентов экономических направлений в рамках компонента по выбору;

б) изучение методологии и опыта исламской финансовой индустрии (в т.ч. подготовка казахстанских специалистов в сфере исламского финансирования) на базе казахстанских высших учебных заведений;

в) проведение круглых столов и дискуссий по вопросам исламского финансирования с привлечением ученых и практиков;

г) проведение на регулярной основе обучающих семинаров для сотрудников заинтересованных государственных органов;

д) создание учебно-аналитического центра по изучению исламского финансирования на базе высшего учебного заведения;

е) рассмотрение возможности направления на обучение в зарубежных вузы казахстанских специалистов для подготовки кадров области исламского финансирования.

Протоколом заседания Республиканской комиссии по подготовке кадров за рубежом от 24 декабря 2012 года № 03-5.16 в перечень приоритетных специальностей для присуждения международной стипендии Болашак в 2013 году, а именно по специальности «Экономика, финансы, бухучет и аудит, оценка» были впервые, включены такие направления, как Islamic Finance, Islamic Finance and Management, для обучения на магистратуре и докторантуре в таких универси-

татах Великобритании и США, как Durham University, Nottingham University, Birmingham University, New Orleans University и т.д.

В 2013 году дисциплина «Основы исламских финансов» была внедрена в учебные планы магистрантов экономических специальностей в Казахском экономическом университете им. Т. Рыскулова. Данный университет является ведущим специализированным учебным заведением в сфере подготовки специалистов в области экономики. Также отдельные дисциплины по исламским финансам внедрены в учебные планы магистратуры Национального Банка РК.

В настоящее время в Павлодарском государственном университете им. С. Торайгырова проводится работа по включению дисциплины «Основы исламских финансов» в учебные планы студентов экономических специальностей. Необходимо отметить, что данная работа проводится в рамках выполнения государственной темы «Исламское финансирование: теория, практика, вопросы регулирования», финансируемой Комитетом науки МОН РК.

Значимым событием в области исламского финансирования является проведение ежегодной Казахстанской исламской финансовой конференции (КИФК). В 2012 году компания Истисна в составе Ассоциации развития исламских финансов и в партнерстве с Министерством индустрии и новых технологий РК провели третью конференцию в городе Астана.

В рамках восьмого направления «Работа с инвесторами» предусматривается:

а) проведение целевых переговоров и встреч с банками, фондами, компаниями со странами ЮВА и Ближнего Востока с целью привлечения инвестиций в Казахстан (финансирование инвестиционного проекта, заключение соглашений);

б) рассмотрение возможности проведения на территории Республики Казахстан организационных мероприятий (в т.ч. КИФС);

в) активизация работы с группой ИБР: подписание и реализация Страновой стратегии партнерства между Правительством РК и ИБР на 2012-2014 годы;

г) рассмотрение возможности участия РК в капитале Исламской корпорации по страхованию инвестиций и экспортного кредитования (на основании официального письма от ИКСИЭК);

д) рассмотрение возможности увеличения доли участия РК в капитале Исламской корпорации по развитию частного сектора (на основании официального письма от ИКРЧС);

е) рассмотрение возможности увеличения доли участия РК в Исламском солидарном фонде развития (на основании официального письма от ИСФР);

ж) составление полного списка и подготовка справочного материала об исламских банках и финансовых институтах, понесших убытки вследствие невыполнения обязательств контрапартнерами из Казахстана. Создание специальной рабочей группы по работе с пострадавшими исламскими финансовыми институ-

тами, включающей в себя представителей НБРК, МФ, МЭРТ, МИНТ, МИД, ФНБ «Самрук – Казына», АРИФ, АФК и др.;

з) активизация деятельности ТПП РК в рамках ее членства в Исламской торгово-промышленной палате (далее ИТПП): активное участие в обсуждении программ и планов, разрабатываемых ИТПП для поддержки развития малых и средних предприятий в странах – членах ОИС, вовлечение казахстанского бизнеса в различные мероприятия, организуемые ИТПП, информирование членов ИТПП об инвестиционных возможностях, а также других мерах государственной поддержки исламского финансирования в Казахстане;

и) регулярное обновление перечня инвестиционных проектов с обязательным представлением аннотации на английском языке для дальнейшей проработки загранучреждениями РК (преимущественно в странах ОИС).

В октябре 2012 года благодаря усилиям Офиса Управляющего ИБР РК (при МИНТ РК) подписана Страновая стратегия партнерства между Правительством Республики Казахстан и Группой Исламского Банка Развития на 2012-2014 годы. Реализация мероприятий была обозначена в рамках четырех основных направлений:

– повышение конкурентоспособности страны путем модернизации инфраструктуры и развития научно-технологического потенциала;

– поддержка экономической диверсификации путем повышения потенциала недобывающего сектора для обеспечения устойчивого экономического развития и производительности сельского хозяйства за счет модернизации ирригационной системы и увеличения производства животноводческой продукции;

– углубление финансового сектора через продвижение исламского финансирования для поддержки финансовой стабильности и укрепления связей с реальным сектором;

– поддержка региональной интеграции посредством приграничного сотрудничества между РК и другими членами ИБР в Центрально-Азиатском регионе.

На январь 2014 года в рамках данной Стратегии в РК было профинансировано проектов (торговое финансирование, институциональное развитие отечественного исламского финансового сектора, экспортно-импортное страхование) на сумму \$550 млн.

В 2012-2013 годах Республика Казахстан увеличила долю участия в организациях Группы ИБР. В частности, доля Казахстана в ИСФР была увеличена на \$10 млн., в ИКСИЭЖ на \$5 млн. и в ИКРЧС на \$1 млн. Эти меры являются ярким подтверждением заинтересованности Правительства РК в стратегическом сотрудничестве с Группой ИБР, особенно, в части поддержки корпоративного сектора экономики страны.

И в заключение, основное достоинство Дорожной карты развития исламского финансирования заключается уже в самом ее существовании. Известно, что

вторая попытка систематизации предложений, направленных на развитие отрасли (первая Дорожная карта, одобренная в августе 2009 года, не была реализована в силу некоторых противоречий в госуправлении и неспособности АРД РФЦА, как главного администратора, продвинуть данный документ). Вместе с тем необходимо отметить, что в документе не указаны точные сроки реализации, по многим пунктам ответственные государственные органы, источники финансирования; отсутствует логическая последовательность в реализации мероприятий. Это во многом стало причиной формального отношения всех государственных органов к выполнению поставленных задач, отсутствия каких-либо практических результатов. В настоящее время ежеквартально все задействованные государственные органы достаточно формально отчитываются о проделанной работе по Дорожной карте. Ожидается, что в 2014 году в связи с реорганизацией НБРК ситуация изменится к лучшему.

Несмотря на предпринятые шаги в области совершенствования законодательства, до сих пор отсутствует системный подход к внедрению исламского финансирования в Казахстане. Продолжающаяся практика внесения поправок и изменений «от случая к случаю» в различные нормативно-правовые акты свидетельствует об отсутствии достаточной правовой инфраструктуры для развития индустрии исламских финансовых услуг в стране. Это, в свою очередь, приводит к общему разочарованию и у руководства страны, и общества в целом. При этом в сентябре 2012 года Исламский банк развития и Международный валютный фонд (IMF) на международной конференции в Алматы высказали мнение о необходимости разработки в Казахстане единого и отдельного закона по исламскому финансированию.

Таким образом, уровень развития исламского финансирования в Казахстане за прошедшие пять лет характеризуется крайне скромными достижениями. Отсутствие единого системного закона, несовершенство налогового законодательства в части обложения НДС финансовых операций на основе договора купли-продажи физического актива, слабое общее понимание сути исламского финансирования, недостаточность государственной поддержки, препятствуют, в целом, зарождению полноценной индустрии исламских финансовых услуг в стране. В свою очередь, ее слабый уровень развития не способствует качественному росту этих услуг в масштабе региона СНГ.

## 11.2 Текущее законодательство

В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности в РК» исламский банк – банк второго уровня, осуществляющий банковскую деятельность, на основании лицензии уполномоченного органа. Исламский банк не является участником системы обязательного гарантирования депозитов, и депозиты в ис-

ламском банке не гарантируются системой обязательного гарантирования депозитов.

Исламский банк не вправе взимать вознаграждение в виде процентов за денежные займы, 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.

Для определения соответствия деятельности, операций и сделок исламского банка требованиям, установленным законодательством, в исламском банке в обязательном порядке создается совет по принципам исламского финансирования.

Совет по принципам исламского финансирования (СПИФ) является независимым органом, назначаемым общим собранием акционеров исламского банка по рекомендации совета директоров. Правила об общих условиях проведения операций исламского банка, Правила о внутренней кредитной политике исламского банка подлежат утверждению советом директоров исламского банка при наличии положительного заключения СПИФ. В случае признания СПИФ сделки, находящейся на стадии заключения, не соответствующей требованиям законодательства, такая сделка не может быть заключена и исполнена.

К банковским операциям исламского банка относятся следующие операции:

- прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;
- банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения;
- финансирование предпринимательской деятельности в виде:
  - а) финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;
  - б) финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и на условиях партнерства;
- инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды);
- агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

По договору беспроцентного депозита до востребования исламский банк обязуется принять деньги клиента на банковский вклад до востребования, не предусматривающий выплату или гарантию выплаты вознаграждения в виде процента, и вернуть депозит или его часть при поступлении требований клиента.

К договору о беспроцентном депозите исламского банка применяются правила договора о банковском вкладе, за исключением условий о выплате вознаграждения по нему.

По договору об инвестиционном депозите исламский банк обязуется принимать деньги клиента на определенный срок без гарантии их возврата в номинальном выражении, выплачивать по ним доход в зависимости от результатов использования переданных денег в порядке, предусмотренном договором об инвестиционном депозите. К договору об инвестиционном депозите исламского банка применяются правила договора о доверительном управлении имуществом с особенностями, предусмотренными в отношении порядка использования и возврата денег, прав и обязанностей клиента и исламского банка, порядка определения и начисления вознаграждения доверительного управляющего – исламского банка.

Вознаграждение исламского банка определяется в виде части дохода, полученного от использования привлеченных на инвестиционный депозит денег, при условии, что вознаграждение может быть выплачено только за счет дохода от использования денег по инвестиционному депозиту. Исламский банк теряет право на вознаграждение при убыточности инвестиционного депозита (при отсутствии дохода в результате использования денег, привлеченных по инвестиционному депозиту). Условия договора об инвестиционном депозите не могут предусматривать гарантированный размер дохода по инвестиционному депозиту или вознаграждения исламского банка.

Клиент теряет право на получение дохода при досрочном возврате инвестиционного депозита по его требованию, если иное не предусмотрено договором об инвестиционном депозите.

Исламский банк обязан вести учет использования денег по отдельным инвестиционным депозитам с целью определения порядка и результатов использования денег, в том числе, определения способов использования денег, перечня видов активов или объектов вложения денег, размера дохода или убытков от такого использования, размера вознаграждения исламского банка.

Исламский банк не несет ответственности за убытки, связанные с уменьшением стоимости активов, в которые были вложены деньги инвестиционного депозита, за исключением случаев, когда такие убытки возникли по его вине. В случае, если убытки, связанные с уменьшением стоимости активов, в которые были вложены деньги инвестиционного депозита, возникли по вине исламского банка, то исламский банк обязан информировать клиента о возникновении таких убытков.

Исламский банк вправе выпускать акции или иные ценные бумаги, за исключением привилегированных акций, облигаций или иных долговых ценных бумаг, предусматривающих долг, гарантированный размер вознаграждения или выплату вознаграждения в виде процента от стоимости.

Исламские банки вправе участвовать в торговой деятельности в качестве торгового посредника путем предоставления коммерческого кредита покупателю или продавцу товара на основании договора о коммерческом кредите исламского банка (далее – договор о коммерческом кредите).

Договор о коммерческом кредите заключается на основе предложения покупателя товара о заключении договора о коммерческом кредите (оферты), которое должно предусматривать срок для его принятия исламским банком (акцепта). В течение срока действия оферты исламский банк вправе заключить договор купли-продажи с продавцом товара. Акцепт исламского банка дается после приобретения им права собственности на товар. При получении покупателем акцепта исламского банка в течение срока действия оферты исполнение договора о коммерческом кредите является для покупателя обязательным. При отказе от исполнения договора о коммерческом кредите покупатель возмещает исламскому банку реальный ущерб, вызванный таким отказом, а исламский банк реализует товар третьему лицу или возвращает его продавцу.

Договор о коммерческом кредите должен содержать условия о наименовании и количестве товара, цене, по которой покупатель приобретает товар у исламского банка, с указанием размера наценки на товар, а также условия коммерческого кредита (отсрочка или рассрочка платежа).

Если иное не предусмотрено договором о коммерческом кредите, цена продажи товара исламским банком покупателю складывается из суммы цены покупки товара у продавца и наценки на товар. Наценка может устанавливаться в виде фиксированной суммы или процента от цены покупки товара у продавца.

Исламский банк вправе финансировать производственную и торговую деятельность на основе договора о партнерстве с целью получения дохода или достижения иной не противоречащей законодательству Республики Казахстан цели. Договором о партнерстве может быть предусмотрено условие о создании юридического лица (договор о партнерстве с образованием юридического лица). Договор о партнерстве может быть заключен после получения положительного заключения СПИФ.

К договору о партнерстве без условия о создании юридического лица (договор простого товарищества с участием исламского банка) применяются правила договора о совместной деятельности. Договор простого товарищества с участием исламского банка должен содержать цель совместной деятельности, срок действия договора или условия, при наступлении которых договор прекращается, порядок и периодичность распределения дохода от совместной деятельности, ответственность участника за нарушение условий договора, сведения о перечне, видах и стоимости имущества, внесенного каждым из участников для осуществления совместной деятельности. Если иное не предусмотрено договором, размер доли каждого из участников в общем имуществе определяется пропорционально

стоимости имущества, внесенного для осуществления совместной деятельности. Договором могут быть предусмотрены условия об использовании части дохода, полученного от совместной деятельности, на благотворительные цели.

Доход от совместной деятельности, общие расходы и убытки участников договора простого товарищества с участием исламского банка распределяются пропорционально доле в общем имуществе, если иное не предусмотрено договором. Доход простого товарищества с участием исламского банка должен распределяться по фактическим результатам без учета ожидаемого дохода. Доход участника простого товарищества не может быть установлен в виде фиксированной суммы денег.

При недостаточности общего имущества простого товарищества его участники несут ответственность по обязательствам, связанным с договором простого товарищества, пропорционально долям в общем имуществе.

К договору о партнерстве с образованием юридического лица применяются правила об учредительном договоре юридического лица соответствующей организационно-правовой формы, если иное не предусмотрено договором. Помимо сведений, предусмотренных законодательством Республики Казахстан для учредительного договора юридического лица определенной организационно-правовой формы, договор о партнерстве с образованием юридического лица должен содержать сведения о целях и сроках партнерства, условие о распределении дохода юридического лица пропорционально внесенной доле каждого участника.

Исламские банки вправе осуществлять инвестиционную деятельность на условиях лизинга (аренды) имущества. К отношениям исламского банка по осуществлению инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды) имущества применяются правила о финансовом лизинге или об аренде имущества.

Условия договора лизинга (аренды) с исламским банком не могут предусматривать право выкупа арендуемого имущества. Право собственности на арендованное имущество может перейти к лизингополучателю (арендатору) на основании отдельного соглашения. Договором может быть предусмотрено условие об обеспечении обязательств по оплате лизинговых платежей (арендной платы) залогом имущества.

Если иное не предусмотрено уставом или внутренними правилами исламского банка, сделки по лизингу или аренде имущества заключаются в соответствии с Правилами об общих условиях проведения операций исламского банка, и не требуют отдельного утверждения советом по принципам исламского финансирования.

Исламский банк при проведении банковских операций исламского банка вправе осуществлять агентскую деятельность, в соответствии с которой исламский банк выступает агентом своего клиента либо назначает третье лицо своим агентом.

В соответствии с Законом «*О рынке ценных бумаг*» исламские ценные бумаги – эмиссионные ценные бумаги, условия выпуска которых соответствуют принципам исламского финансирования, удостоверяющие право на владение неделимой долей на материальные активы и (или) право на распоряжение активами и (или) доходами от их использования, услугами или активами конкретных проектов, для финансирования которых были выпущены данные ценные бумаги;

Основными принципами исламского финансирования являются:

– при выпуске исламских ценных бумаг эмитент не вправе начислять вознаграждение в виде процентов от стоимости исламских ценных бумаг, а также гарантировать доход по исламским ценным бумагам;

– средства, полученные в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, не должны быть направлены на финансирование деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иных видов предпринимательской деятельности, финансирование которых запрещено советом по принципам исламского финансирования.

К исламским ценным бумагам относятся:

– акции и паи исламских инвестиционных фондов;

– исламские арендные сертификаты;

– исламские сертификаты участия;

– иные ценные бумаги, признанные исламскими ценными бумагами в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Эмитентами паев исламских инвестиционных фондов являются управляющие инвестиционным портфелем. Эмитентами исламских арендных сертификатов и исламских сертификатов участия являются исламские специальные финансовые компании.

Исламскими арендными сертификатами являются исламские ценные бумаги, выпускаемые исламской специальной финансовой компанией, с заранее установленным при их выпуске сроком обращения, держатели которых приобретают право на получение доходов по договору аренды (финансового лизинга), если иное не предусмотрено настоящим пунктом.

Исламские арендные сертификаты предоставляют их держателям следующие права:

– получать доходы по договору аренды (финансового лизинга), за исключением случаев, когда исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение;

– в случае если исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение, получать доходы по договору субаренды;

– получать сумму денег, соответствующую доле имущества, составляющего выделенные активы, в размере, пропорциональном количеству исламских

арендных сертификатов, принадлежащих держателю, к общему количеству размещенных исламских арендных сертификатов;

– получать информацию о деятельности эмитента (оригинатора), в том числе знакомиться с финансовой отчетностью эмитента (оригинатора), в порядке, определенном проспектом выпуска исламских арендных сертификатов;

– получать выписки от регистратора общества или номинального держателя, подтверждающие право собственности держателей на исламские арендные сертификаты и – иные права, предусмотренные законами Республики Казахстан.

Исламская специальная финансовая компания, за исключением государственного учреждения, создается для выпуска исламских арендных сертификатов, приобретения имущества на деньги, полученные в результате их размещения, а также распределения платежей, поступивших по договору аренды (финансового лизинга) данного имущества, между держателями исламских арендных сертификатов.

Исламская специальная финансовая компания в организационно-правовой форме государственного учреждения осуществляет выпуск исламских арендных сертификатов, а также распределение платежей, поступивших по договору субаренды имущества, между держателями исламских арендных сертификатов.

Обращение исламских арендных сертификатов возможно после заключения договора аренды (финансового лизинга) имущества, входящего в выделенные активы исламской специальной финансовой компании, за исключением случая, когда исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение.

В случае, если исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение, обращение исламских арендных сертификатов возможно после заключения договора субаренды имущества, входящего в выделенные активы исламской специальной финансовой компании.

Проспектом выпуска исламских арендных сертификатов может быть предусмотрено условие досрочного погашения исламских арендных сертификатов в случае выкупа имущества оригинатором у исламской специальной финансовой компании.

Досрочное погашение исламских арендных сертификатов, выпущенных государственным учреждением, осуществляется в случае расторжения договора аренды имущества оригинатором с исламской специальной финансовой компанией.

Исламскими сертификатами участия являются исламские ценные бумаги, выпускаемые исламской специальной финансовой компанией с заранее установленным при их выпуске сроком обращения с целью использования привлеченных средств для организации нового инвестиционного проекта, развития существующего инвестиционного проекта или финансирования предпринимательской дея-

тельности на основании договора простого товарищества либо с созданием юридического лица в организационно-правовой форме акционерного общества или товарищества с ограниченной ответственностью.

Оригинатор участвует в инвестиционном проекте посредством внесения имущества в инвестиционный проект и (или) осуществления доверительного управления акциями (долями участия), принадлежащими исламской специальной финансовой компании. Обращение исламских сертификатов участия возможно после начала реализации инвестиционного проекта. Началом реализации инвестиционного проекта является инвестирование не менее 10% средств, полученных в результате размещения исламских сертификатов участия.

Доход по инвестиционному проекту распределяется между исламской специальной финансовой компанией и оригинатором согласно условиям проспекта выпуска исламских сертификатов участия. Оригинатор вправе получать комиссионное вознаграждение в размере, установленном проспектом выпуска исламских сертификатов участия.

Оригинатор выкупает исламские сертификаты участия:

- в случаях, установленных проспектом выпуска исламских сертификатов участия;
- в случае дефолта по исламским сертификатам участия;
- в случае принятия решения о ликвидации исламской специальной финансовой компании.

Оригинатор обязан осуществить досрочное погашение исламских сертификатов участия в случае ликвидации по его инициативе юридического лица, реализующего инвестиционный проект. В случае ликвидации оригинатора договор простого товарищества прекращает свое действие. Имущество, составляющее данный инвестиционный проект, подлежит реализации представителем держателей исламских сертификатов участия с выплатой денег, полученных от реализации указанного имущества, держателям исламских сертификатов участия в соответствии с их долями в объеме выпуска исламских сертификатов участия.

Держатели исламских сертификатов участия в случаях, предусмотренных условиями выпуска исламских сертификатов участия, совместно с оригинатором вправе принимать решения при отборе инвестиционных проектов для финансирования.

Определение соответствия объектов финансирования за счет средств, полученных в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, принципам исламского финансирования осуществляется советом по принципам исламского финансирования исламского банка или советом по принципам исламского финансирования, привлеченным на основании отдельного договора. Совет по принципам исламского финансирования независим в принимаемых решениях.

Исламская специальная финансовая компания – юридическое лицо, создаваемое в организационно-правовой форме акционерного общества либо товарищества с ограниченной ответственностью, а также центральный уполномоченный орган по исполнению бюджета (далее – государственное учреждение), осуществляющие выпуск исламских ценных бумаг.

Исламская специальная финансовая компания, за исключением государственного учреждения, создается оригинатором, передающим имущество и (или) выделенные активы исламской специальной финансовой компании. В случае, если исламская специальная финансовая компания осуществляет деятельность в организационно-правовой форме государственного учреждения, имущество и (или) выделенные активы передаются такой компании по договору аренды. Уставный капитал исламской специальной финансовой компании формируется исключительно деньгами. Номинальная стоимость исламских ценных бумаг при их первичном размещении является единой для всех исламских ценных бумаг в рамках одного выпуска и определяется проспектом выпуска исламских ценных бумаг.

Выделенные активы исламской специальной финансовой компании – имущество и права требования, приобретаемые исламской специальной финансовой компанией, поступления по ним. Выделенные активы учитываются отдельно от собственных средств исламской специальной финансовой компании.

Исламская специальная финансовая компания использует поступления по выделенным активам исключительно на выполнение обязательств по выпущенным ею исламским ценным бумагам, включая создание соответствующих резервных фондов по исламским ценным бумагам.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах» исламским инвестиционным фондом является акционерный инвестиционный фонд либо закрытый паевой инвестиционный фонд, осуществляющий инвестирование активов фонда с соблюдением принципов исламского финансирования.

Обязанности представителя держателей исламских ценных бумаг исламских инвестиционных фондов осуществляются кастодианом. Инвестиционная декларация исламского инвестиционного фонда должна соответствовать принципам исламского финансирования и согласовываться с советом по принципам исламского финансирования.

На сегодняшний день нормативная база по бухгалтерскому учету операций исламского финансирования включает в себя дополнения в планы счетов (специальные балансовые счета для учета операций исламского финансирования) и инструкции по бухгалтерскому учету и составлению финансовой отчетности исламскими банками и исламскими специальными финансовыми компаниями.

Поскольку, организации публичного интереса в Казахстане обязаны применять МСФО, первоначально при разработке порядка бухгалтерского учета для исламских банков были затруднения, связанные с тем, что МСФО не содержат специальных норм для учета операций исламского финансирования.

В результате, законодательная база по бухгалтерскому учету в РК была разработана на базе стандартов Организации по учету и аудиту для исламских финансовых институтов (AAOIFI) в рамках, общих принципов и основ МСФО. В частности, например, потребовалась корректировка порядка бухгалтерского учета операций иджара (аренда), поскольку согласно нормам AAOIFI данная операция может учитываться только как операционная аренда (на балансе у арендодателя на основании фактического права собственности), в то время как по МСФО аренда должна учитываться как операционная или финансовая в зависимости от сущности операции. В целом, при адаптации стандартов AAOIFI к требованиям МСФО Национальный Банк придерживается принципа преобладания сущности над формой.

Инструкциями НБРК предусмотрен учет практически всех операций исламских банков и исламских специальных финансовых компаний: муараба, муарабаха, иджара, мушарака, истисна, сукук.

### 11.3 Развитие сектора к 2014 году

Можно выделить следующие финансовые институты и инструменты, посредством которых осуществляется привлечение и размещение исламского финансирования в Республике Казахстан: исламские банки; исламские ценные бумаги; исламское страхование (такафул); исламские инвестиционные фонды; исламские микрофинансовые учреждения.

*Исламский банкинг.* В настоящее время в Республике Казахстан функционирует один исламский банк – АО «Исламский Банк «Al Hilal» (далее – Банк). Al Hilal Bank Public Joint Stock Company (Абу Даби, Объединенные Арабские Эмираты) владеет 100 % акциями Банка. В сентябре 2013 года единственному акционеру Al Hilal Bank были присвоены международные рейтинги. Международные рейтинговые агентства, такие как Fitch Ratings присвоил рейтинг «А+» со стабильным прогнозом, а Moody 's присвоил рейтинг «А1/P-1».

В августе 2009 года Al Hilal Банку в Казахстане в соответствии с банковским законодательством присвоен статус банковского холдинга. Банк имеет 2 филиала (Астана, Шымкент). В 2013 году Банк стал соучредителем местной *Иджара* компании, созданной под эгидой ИКРЧС.

В настоящее время Банк предлагает своим клиентам следующие инструменты финансирования бизнеса:

- корпоративная муарабаха (Corporate Murabaha Facility);
- товарная муарабаха (Commodity Murabaha Facility);

– иджара (Ijarah Muntahiya bi tamlek) (лизинг с последующей передачей прав собственности).

Текущие и депозитные счета открываются в следующих валютах: долларах США (USD), тенге (KZT), евро (EUR). Также Банк предоставляет возможность открыть текущий счет в дирхамах ОАЭ (AED). Дополнительные банковские услуги могут быть осуществлены, в т.ч., перевод денег, обмен валюты, расчётно-кассовое обслуживание.

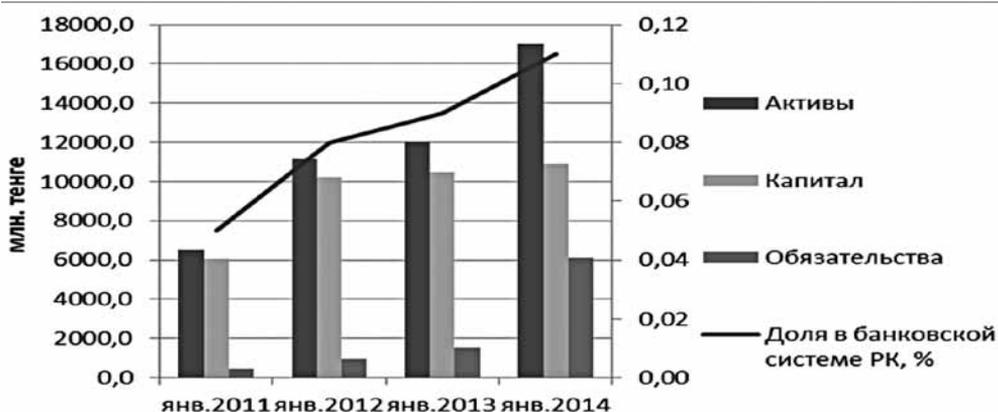
Банковский счет, открытый клиентом в банке, соответствует нормам шариата, а в зависимости от контекста включает текущий счет и/или счета мудараба.

Срочный депозит (счета мудараба). Согласно условиям счета мудараба, клиент, являясь владельцем средств («раб-аль-мааль») уполномочивает банк («мудариб») инвестировать средства клиента, размещенные на счете мудараба, через предусмотренный фонд мудараба/общий фонд мудараба в соответствии с принципами шариата в подходящем по усмотрению банка порядке. Средства мудараба инвестируются в совместный инвестиционный фонд, в который вложены средства акционеров и вкладчиков банка, и будут без ограничений инвестироваться банком в соответствии с принципами шариата. Главные требования к депозиту:

- соответствует нормам и принципам шариата;
- основная сумма депозита и прибыль мудараба не гарантирована банком;
- на счете может генерироваться доход (что не гарантирует банк) или убыток с учетом инвестиционного фонда;
- срок вклада фиксированный. Депозиты могут быть размещены на срок не менее 12 месяцев;
- минимальная сумма депозита \$5000 или эквивалент в другой валюте;
- для открытия депозита клиенту необходимо иметь текущий счет.

На начало 2014 года доля активов Al Hilal Банка от банковской системы Республики Казахстан составляла 0,11 %, размер активов в абсолютном значении достиг 17 млрд. тенге (рисунок 11.2).

В структуре активов банка 65,1 % занимает дебиторская задолженность по договорам товарная мурабаха и 21 % приходится на договора иджара и инвестиционные депозиты вакала. Задолженность, возникающая по договорам товарная мурабаха, выросла в 2012 году в 3 раза и составила 7,4 млрд. тенге. Задолженность обеспечена недвижимостью, движимым имуществом, товарно-материальными запасами, корпоративными гарантиями и денежными депозитами. В таблице 11.1 представлена структура задолженности по договорам товарная мурабаха АО «Al Hilal Банк» в отраслевом разрезе.



Источник: НБРК

Рисунок 11.2 – Динамика основных показателей АО «Al Hilal Банк»

Таблица 11.1 – Отраслевая структура задолженности по договорам товарная мурабаха

Показатель	2012 г.		2011 г.	
	тыс. тг	доля, %	тыс. тг	доля, %
Торговля продуктами питания	4106584	55,23	1397080	56,497
Строительство	1486414	19,99	1075764	43,503
Торговля машинами и оборудованием	1358992	18,28		
Транспортные услуги	484046	6,51		
Итого	7436036	100,00	2472844	100,00
Источник: Al Hilal Банк				

Необходимо отметить, что политика банка в области привлечения средств клиентов реализуется недостаточно эффективно. На конец 2012 года на долю обязательств приходилось лишь 8 % общей суммы средств, инвестированных в банк.

В 2012 году банком получена чистая прибыль в размере 303,6 млн. тенге против чистого убытка зафиксированного по итогам 2011 года – 143,4 млн тенге.

В соответствии со Стратегией развития, банк позиционирует себя в сфере предоставления финансирования корпоративным клиентам, а также оказания услуг физическим лицам, а именно VIP-клиентам, в части размещения депозитов. При этом основное внимание будет уделяться государственным, квази-государственным компаниям и корпоративным клиентам.

Приоритетными секторами банка для финансирования экономики определены сельское хозяйство, горнодобывающая и нефтяная промышленность, производство, торговля и услуги дистрибьютерства, товары народного потребления, строительство, транспорт и связь.

При этом необходимо отметить, что банк не финансирует малый и средний бизнес, а также физических лиц, соответственно, отсутствует доступ к внутреннему источнику финансированию со стороны розницы. Все местное сообщество вот уже давно ожидает от первого исламского банка какого-либо выхода на розничный рынок и рынок малого и среднего бизнеса.

*Исламские ценные бумаги.* В настоящее время в Казахстане создана законодательная основа, которая предусматривает выпуск государственных исламских ценных бумаг и исламские ценные бумаги юридических лиц-резидентов РК. Как уже было сказано, отечественное законодательство предусматривает только 2 вида исламских ценных бумаг: исламские арендные сертификаты (сукук аль иджара) и исламские сертификаты участия (сукук аль мушарака). При этом в мировой практике используются 14 видов сукук, а также их разнообразные комбинации в зависимости от проектов (гибридные сукук).

В 2012 году АО «Банк Развития Казахстана» предприняло первую попытку выпуска сукук на Казахстанской фондовой бирже (KASE). Однако, из-за множества различных вопросов, связанных с регулированием, налогообложением и институциональной структурой казахстанского рынка, исламские ценные бумаги были размещены на рынке Малайзии. АО Банк развития Казахстана стал первым эмитентом сукук на территории СНГ. Основные параметры сукук банка представлены в таблице 11.2.

Таблица 11.2 – Параметры сукук, выпущенных АО «Банк Развития Казахстана» в 2012 году

Параметры	Характеристика
Вид сукук	Sukuk Commodity Murabahah (Сукук товарная мурабаха)
Общий объем выпуска	1,5 млрд. малазийских ринггитов (MYR)
Объем первого выпуска	240 млн. малазийских ринггитов (MYR) или \$76 млн.
Дата выпуска	3 августа 2012 года
Дата погашения	3 августа 2017 года
Рейтинг	S&P:BBB+,Fitch:BBB,Moody's:Baa3,RAM:AA2
Законодательство	Малазийское законодательство
Стоимость	100,0 %
Ставка доходности	5,5 % годовых в MYR, 4,95 % в USD
Листинг	Казахстанская фондовая биржа
<i>Источник: БРК</i>	

Согласно информации, представленной Банком, 45 % выпущенных сукук были приобретены фондами по управлению активами, 34 % – страховыми компаниями и 21 % – банками. В региональном разрезе 62 % было приобретено инвесторами на территории Малайзии и 38 % на территории Казахстана.

*Исламское страхование (такафул).* В настоящее время разрабатывается проект закона, предусматривающий понятие «исламское страхование», а также регулирование исламских страховых компаний.

Ввиду отсутствия соответствующего страхового законодательства в 2010 году без лицензии в Казахстане была зарегистрирована первая страховая компания Общество взаимного страхования «Такафул» (ОВС Такафул).

Компания ставит перед собой следующие цели:

- предоставлять услуги исламского страхования на рынке Казахстана;
- стать локомотивом развития системы исламского страхования в Республике Казахстан;
- добиться популяризации исламского страхования среди населения;
- способствовать всестороннему развитию рынка исламского страхования;
- стать достойным конкурентом на рынке страхования;
- обеспечить высокий уровень защиты клиентов.

В 2010 году страховой компанией было выдано более 70 страховых полюсов. В 2011 году был введен новый продукт – добровольное медицинское страхование.

В настоящее время ОВС Такафул предлагает своим клиентам следующие страховые продукты:

а) добровольное медицинское страхование туристов, выезжающих за рубеж. В рамках данного продукта предусмотрены следующие программы:

- «Хадж»-такафул – страхование граждан, выезжающих за границу с целью паломничества по святым местам – хадж и умра;
- «Туризм» включает в себя такафул – страхование туристов, выезжающих за границу в туристическую поездку или на отдых;
- «Учеба» – такафул-страхование студентов, выезжающих за границу для прохождения обучения;
- «Работа» – такафул-страхование граждан, выезжающих за границу в командировку, совершающих деловую поездку, направляющихся для работы по найму;
- «Виза» – такафул страхование граждан, выезжающих за границу с другими целями;

б) добровольное страхование от несчастных случаев;

в) добровольное медицинское страхование.

Для управления взносами страхователей в ОВС Такафул используется агентская модель плюс вакф, которая представлена на рисунке 11.3.



Источник: ОВС Такафул

Рисунок 11.3 Агентская модель плюс вакф в ОВС Такафул

Развитие такафул компаний нельзя рассматривать как конкуренцию обычным видам страхования. Дальнейшее развитие сектора такафул будет зависеть от принятия специального отраслевого закона, роста экономики Казахстана и потребительского спроса на данный вид услуг (страхование халал компаний и их сотрудников).

*Исламские инвестиционные фонды.* Закон Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах» предусматривает возможность создания исламских инвестиционных фондов.

АО «Fattah Finance» – первая брокерская компания, предоставлявшая финансовые услуги в соответствии с нормами шариата и управляющая исламскими инвестиционными фондами. В 2009-2011 годах АО «Fattah Finance» совместно с малазийской государственной компанией Amanah Raya создали инвестиционный Хадж Фонд Казахстана. Хадж Фонд – инвестиционный фонд, работающий по принципам шариата, направленный на инвестирование сбережений населения, желающих совершить Хадж или Умру. Однако, в виду слабого интереса со стороны населения и исполнительной власти, деятельность фонда не получила должного распространения.

В 2011 году в Республике Казахстан запущен Закият фонд Духовного управления мусульман Казахстана (без лицензии), являющийся распределительным центром для сбора закиятных и благотворительных средств. Выплата средств в Закият фонд в Казахстане добровольна. Концепция Закият фонда основывается на

модели вақф, которая является одной из составляющих исламской экономической системы.

Сущность вақф инструмента заключается в привлечении и аккумулировании имущества, переданного в качестве пожертвования, в фонде специального назначения с целью их коммерческого использования в интересах населения и государства.

*Исламские микрофинансовые учреждения.* В июне 2011 года АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» заключил соглашение по предоставлению займа с ИБР, выступающим в качестве администратора от лица Исламского солидарного фонда развития на сумму \$9,7 млн. со сроком погашения в 2014-2021 годах. Основной целью соглашения является содействие Правительству Республики Казахстан в достижении экономического роста и создания рабочих мест в сельской местности. Гарантом по данному займу выступает АО «КазАгроФинанс». Согласно договоренности с ИБР, на средства его гранта закуплено программное обеспечение, проведены обучающие семинары, специально для Фонда разработана методика исламского кредитования.

В соответствии с соглашением, ставка вознаграждения для заемщиков не должна превышать 11,5 % (в реальных условиях она составила 9,5 %), сумма финансирования – до \$25 тыс. При этом не менее 50 % получателей займа должны составлять женщины, не менее 60% проектов должны быть направлены на развитие сельского хозяйства.

В июне 2012 года Фондом был получен первый транш по данному льготному займу на сумму \$2 млн. Годовая ставка обслуживания ИБР составила 0,7 % годовых.

В этом же году АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» (ФФПСХ) начал реализацию программы исламского финансирования «Сэтті». Утверждены два кредитных продукта – «Салам», «Мурабаха» и «Иджара». Необходимо отметить, что из трех подготовленных продуктов, используется только мурабаха, тогда как салам и иджара не работают из-за неблагоприятной налоговой среды.

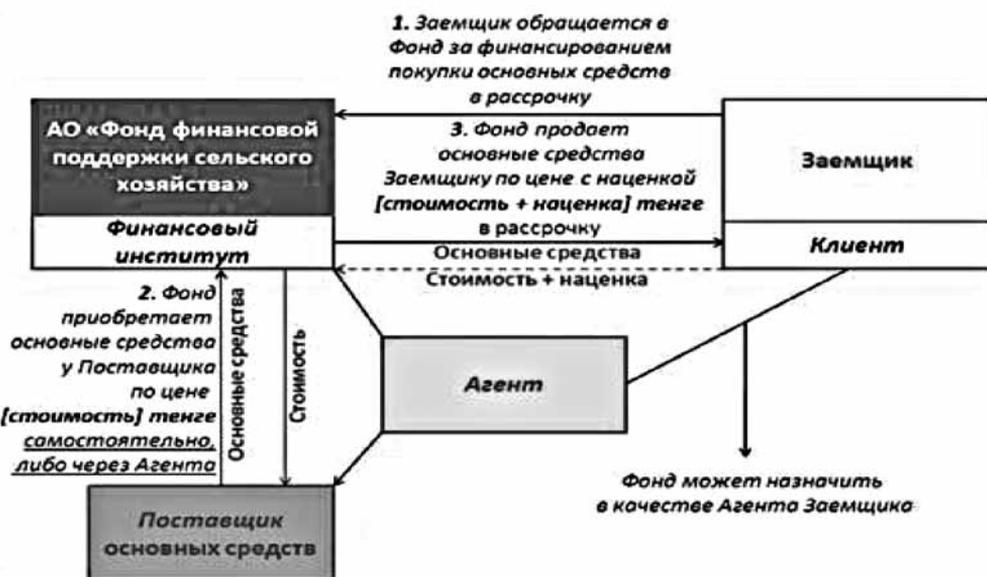
В таблице 11.3 представлены условия программы «Сэтті» микрокредитования сельского населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей из средств Исламского банка развития («Мурабаха»).

Таблица 11.3 – Условия программы микрокредитования «Сэтті» («Мурабаха»)

Критерий	Характеристика
Целевая группа	Сельское население, крестьянские и фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность на селе
Целевое назначение	Приобретение основных средств, биологического актива (на территории РК) по заявке Заемщика для продажи ему в рассрочку
Сумма займа	Не более \$25 000
Срок кредитования	Не более 48 месяцев
Ставка доходности	9,5 % годовых
Периодичность погашения займа	Погашение основного долга и вознаграждения осуществляется единовременно: ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода и 1 (один) раз в год, с возможностью частичного/полного досрочного погашения в течение срока кредитования
Льготный период по погашению основного долга и вознаграждения	Не более 12 (двенадцати) месяцев
Обеспечение	Согласно залоговой политике фонда
Основные требования к потенциальному заемщику	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствие просроченной задолженности по налогам и другим обязательным платежам в бюджет на дату подачи/рассмотрения заявки на кредитование;</li> <li>- отсутствие просроченной задолженности перед БВУ и другими финансовыми институтами на последнюю отчетную дату (текущий месяц подачи заявки);</li> <li>- положительная кредитная история (при наличии кредитной истории).</li> </ul>
Размер первоначального взноса или дополнительного обеспечения и его виды	<ul style="list-style-type: none"> <li>- первоначальный взнос не менее 10% от стоимости основных средств/биологического актива, вносимый заемщиком до подписания Договора купли-продажи, либо</li> <li>- гарантии БВУ в соответствии с суб-лимитами по прямым и условным обязательствам банков-контрагентов, утвержденными уполномоченным органом, на сумму не менее 10 % от стоимости основных средств/биологического актива или ликвидное имущество залоговой стоимостью, покрывающей не менее 15 % от стоимости приобретаемых основных средств/биологического актива предоставляется до подписания Договора купли-продажи.</li> </ul>

<p>Особые условия:</p>	<p>Выбор Поставщика основных средств/биологического актива осуществляется Заемщиком. Если приобретаемые основные средства/биологический актив предоставляются Обществу в качестве залогового обеспечения, осуществляется ежегодное страхование за счет средств Заемщика. Финансирование проектов должно осуществляться в соответствии с исламскими экономическими принципами. Неприемлемые продукты, которые не могут быть профинансированы, включают, но не ограничиваются следующим списком: алкогольная и табачная продукция, огнестрельные оружия, продукты из свинины, а также гостиницы, мотели и гостевые дома, и любая другая вредная для окружающей среды деятельность.</p>
<p>Источник: ФФПСХ</p>	

На рисунке 11.4 представлена схема микрокредитования сельского населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей из средств ИБР («Мурабаха»).



Источник: ФФПСХ

Рисунок 11.4 – Схема микрокредитования сельского населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей из средств ИБР

В 2012-2013 году по программе Сэтти (Мурабаха) профинансировано 462 проекта на общую сумму 1328,5 млн тенге. На рисунке 11.5 представлена дина-

мика финансирования за период с 2013 год по апрель 2014 года в региональном разрезе.



Источник: ФФПСХ

Рисунок 11.5 – Реализация программы «Мурабаха» в разрезе областей

Необходимо отметить, что если в 2012 году программа Мурабаха в рамках пилотного проекта реализовывалась в трех областях: Павлодарской, Актюбинской и Южно-Казахстанской, то с 2013 года жители всех областей Казахстана смогли оценить преимущества исламского финансирования.

#### **SWOT анализ развития исламского финансирования в Казахстане**

Текущая ситуация в нашей стране достаточно благоприятна для начала работы исламских банков и предложения на рынке исламских банковских продуктов. Созданы правовые основы деятельности исламских банков и выпуска исламских ценных бумаг. Принимаются меры по дальнейшему развитию системы исламского финансирования, в том числе, по внедрению исламского страхования. Кроме того, существует заинтересованность правительства Республики Казахстан в развитии исламского финансирования и становлении Казахстана в качестве регионального финансового центра в странах СНГ.

В условиях финансового кризиса значительно снизилось доверие населения к традиционной финансовой системе. Вместе с тем, в мировой практике существует тенденция развития принципов социально-ответственного инвестирования (этического инвестирования), которые предполагают не только максимизацию прибыли, но и создание пользы для общества, направлены на решение социальных, экологических проблем и проблем защиты прав человека. Данные обстоятельства дают возможность для развития исламского финансирования.

Таблица 11.4 – SWOT -Анализ развития исламского финансирования в Казахстане

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ВОЗМОЖНОСТИ
<p>Сильная поддержка Главы государства и его поручения</p> <p>Реальная стратегическая цель по созданию Регионального центра исламского банкинга в Алматы до 2020г.</p> <p>Попытка системного подхода через разработку и реализацию Дорожной карты развития исламского финансирования</p> <p>Привлечение дополнительных ресурсов от Группы ИБР для финансирования экономики Казахстана</p> <p>Наличие специализированного законодательства в сфере исламского банкинга и исламских ценных бумаг</p> <p>Новый менеджмент НацБанка РК как единого регулятора и его мотивация на достижение позитивных результатов</p> <p>Наличие определенного институционального опыта внедрения исламского финансирования</p> <p>В случае Al Hilal Банка поддержка со стороны материнского банка и правительств ОАЭ, готовность финансировать при необходимости</p> <p>Четкое понимание проблем и барьеров, препятствующих успешному внедрению данных инструментов по итогам первых 5 лет</p> <p>Целевое и эффективное использование кредитных средств</p> <p>Устойчивость механизмов и отсутствие случаев банкротств исламских банков в мире</p> <p>Прямая взаимосвязь с развитием реальной экономики и отношение к Государственной программе формирования индустриально-инновационного развития Республики Казахстан</p> <p>Приобретенный опыт отраслевого регулирования в СНГ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Реструктуризация и новое руководство НБРК</li> <li>- Диверсификация источников финансирования, особенно для МСБ</li> <li>- Стимулирование реального производства в Казахстане</li> <li>- Прямые выгоды для казахстанской экономики в случае привлечения инвестиционных ресурсов из стран Ближнего Востока и ЮВА</li> <li>- Повышение имиджа Казахстана в качестве светского государства, которое успешно внедряет исламское финансирование</li> <li>- Наличие ниш рынка финансирования, недостаточно охваченных традиционным финансированием (субъекты малого предпринимательства, аграрный сектор)</li> <li>- Возможность улучшения позиций альтернативных институтов в условиях снижения доверия потребителей к традиционным банкам в период финансового кризиса</li> <li>- В связи с тем, что определенная часть населения Казахстана исповедуют ислам, имеется ожидаемый стабильный спрос на данные финансовые продукты</li> <li>- Принципы исламского финансирования способствуют снижению социального неравенства, укреплению социальной справедливости</li> <li>- Расширение доступа населения к финансовым услугам за счет появления альтернативных финансовых продуктов (развитие ипотечного кредитования, розничного страхования, МКО)</li> <li>- Укрепление роли РК как регионального лидера в этой сфере позволит выступить центром передачи и обмена опыта</li> <li>- Возрастающая поддержка западных стран в развитии данной отрасли</li> <li>- Позитивное восприятие процесса ребрендинга отрасли и расширение платформ для оказания услуг</li> <li>- Возможное применение методологии и инструментария, успешно зарекомендовавших себя в мире, в рамках государственного и частного корпоративного секторов страны в целях снижения ростовщической долговой нагрузки и финансового оздоровления системообразующих предприятий страны</li> </ul>

Окончание таблицы 11.4

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Неполная адаптация, декларативность и слабая синхронизация местного банковского и налогового законодательства под специфику исламского финансирования</li> <li>– Формальное отношение со стороны исполнительной власти (слабая заинтересованность Правительстве в становлении РК в качестве регионального исламского финансового центра)</li> <li>– Дефицит кадров, имеющих опыт работы с исламскими продуктами</li> <li>– Низкая финансовая грамотность: стереотипы и слабая осведомленность населения и бизнеса о продуктах исламского финансирования</li> <li>– Зависимость дочерних исламских финансовых организаций от политики и деятельности родительских структур</li> <li>– Неоднозначное толкование и необходимость гармонизации норм шариата в исламских странах</li> <li>– Сложность получения займа в исламском банке. Исламские финансовые продукты основаны на принципе разделения прибыли и убытков, что требует документальной прозрачности и тщательного анализа платежеспособности заемщика</li> <li>– Недоверие населения к принципиально новым финансовым продуктам. Предубеждение, что исламское финансирование является очередной «уловкой» финансовых институтов;</li> <li>– Отсутствие системности в действующем законодательстве, использование метода «от случая к случаю»;</li> <li>– Серьезные проблемы с налогообложением исламских финансовых продуктов</li> <li>– Отсутствие плана мероприятий по созданию Регионального центра исламского банкинга</li> <li>– Слабое системное продвижение и отсутствие общего доступа к данным услугам способствует возможному разочарованию и появлению разных мистификаций в обществе</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Негативный опыт внедрения одного из элементов исламского финансирования поставит под удар развитие исламского финансирования в стране в целом;</li> <li>– Имидж страны (в настоящее время Казахстан активно освещает в мире о проводимой работе в области исламского финансирования, в случае отказа от развития исламского финансирования пострадает имидж страны);</li> <li>– Риск мошенничества. Появление псевдо исламского финансового института приведет к потере доверия части населения к исламскому финансированию в целом;</li> <li>– Исламофобия. Существует мнение о том, что данная индустрия якобы причастна к террористическим организациям и экстремизму;</li> <li>– Культурные различия и менталитет (непринятие исламских принципов на уровне потребителей);</li> <li>– Опасение конкуренции со стороны микрофинансовых организаций и обществ взаимного страхования, предлагающих традиционные финансовые услуги;</li> <li>– Отсутствие реальной реабилитации инвестиционного климата в глазах крупнейших исламских инвесторов, нежелание официально признавать имеющиеся факты</li> <li>– Крайняя степень пассивности и равнодушия со стороны ряда госорганов к вопросу активного внедрения данных услуг</li> <li>– Сопrotивление в силу непонимания со стороны частных акционеров местных коммерческих банков</li> </ul>

Источник: по материалам НБРК

Исламское финансирование – новое направление для экономики Казахстана, существует спрос, как со стороны бизнеса, так и со стороны населения. Появление альтернативных финансовых продуктов способствует расширению доступа населения к финансовым услугам. Однако, существующие ожидания могут быть значительно искажены, вследствие отсутствия знаний и опыта у потенциальных клиентов в области исламского финансирования, несовершенства банковского и финансового законодательства. Существуют также риски, связанные с регулированием исламских финансовых продуктов в условиях дефицита квалифицированных специалистов в сфере исламского финансирования, неоднозначного толкования норм шариата исламскими странами.

Выражаем надежду, что в 2014 году такие игроки отечественного исламского финансового рынка, как АО Al Hilal Банк, АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и АО «Банк развития Казахстана», откроют новые возможности и горизонты в расширении данного рынка услуг. Также новые структуры, создаваемые при содействии Группы ИБР, как Иджара компания, Фонд возобновляемой энергетики и второй исламский банк (на базе АО Заманбанк) откроют реальный доступ к своим финансовым продуктам для широкого круга клиентов, включая МСБ и население. Все это должно способствовать формированию институциональных каналов для привлечения финансово-инвестиционных ресурсов как из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, так и их мобилизации внутри страны в целях поддержки ее реальной экономики.

#### **11.4 Деятельность Группы Исламского банка развития в Казахстане**

Исламский Банк Развития (ИБР) играет огромную роль во внедрении и развитии исламского финансирования в Казахстане. Казахстан присоединился к ИБР в ноябре 1995 года. В 1998 году был открыт единственный по всей Центральной Азии и СНГ Региональный офис ИБР в г. Алматы. Всего в мире насчитывается четыре таких региональных отделения (Малайзия, Марокко, Сенегал). В настоящее время Казахстан является членом четырех организаций, входящих в группу ИБР: ИБР, ИКРЧС, ИКСИЭК, ИСФР.

Одним из значимых проектов, реализуемых с участием ИБР, стало финансирование самого крупного в Казахстане транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай» на сумму \$170 млн. в рамках первого транша. По второму траншу Министерством финансов РК достигнута договоренность с ИБР о выделении средств на сумму \$104 млн.

В таблицах 11.5 и 11.6 представлен портфель финансирования ИБР для Казахстана по методам финансирования и отраслевом разрезе.

Таблица 11.5 – Портфель ИБР для Казахстана в разрезе методов финансирования

Метод финансирования	Действующие проекты		Законченные проекты		Всего		
	кол-во	млн \$	кол-во	млн \$	кол-во	млн \$	% к итогу
Грант технической помощи	2	0,3	8	1,96	10	2,26	0,53
Льготные займы	0	0,0	3	26,02	3	26,02	6,36
Займы Исламского солидарного фонда развития	1	10,0	0	0,0	1	10,0	2,13
Продажа в рассрочку	0	0,0	2	13,5	2	13,5	3,28
Истисна	0	0,0	2	206,0	2	206,0	42,97
Линии финансирования	0	0,0	6	204,7	6	204,7	44,73
<b>Всего</b>	<b>3</b>	<b>10,3</b>	<b>21</b>	<b>452,18</b>	<b>24</b>	<b>462,5</b>	<b>100,0%</b>

Источник: IDB

Таблица 11.6 – Портфель финансирования ИБР для Казахстана в отраслевом разрезе

Сектор	Действующие проекты		Законченные проекты		Всего		
	кол-во	млн \$	кол-во	млн \$	кол-во	млн \$	% к итогу
Образование	0	0,0	2	0,37	2	0,37	0,09
Финансы	3	10,3	6	204,7	9	215,0	46,93
Здравоохранение	0	0,0	2	11,5	2	11,5	2,79
Промышленность и добыча	0	0,0	1	0,32	1	0,32	0,07
Информационно-коммуникационные технологии	0	0,0	2	9,23	2	9,23	2,24
Торговля	0	0,0	1	0,25	1	0,25	0,06
Транспорт	0	0,0	6	216,36	6	216,36	45,49
Водоснабжение и услуги ЖКХ	0	0,0	1	9,45	1	9,45	2,33
<b>Всего</b>	<b>3</b>	<b>10,3</b>	<b>21</b>	<b>452,18</b>	<b>24</b>	<b>462,48</b>	<b>100,0%</b>

Источник: IDB

Деятельность подразделений группы ИБР находится на этапе выхода на рынок. ИТФК начала свою деятельность в 2009 году, одолив 2 линии торгового финансирования для двух местных коммерческих банков на сумму \$15 млн. Однако, одна из них (5 млн.) была отменена в связи с ухудшением финансового положения БТА Банка, который серьезно пострадал в результате банковского кризиса в 2009 году. Вторая линия торгового финансирования на \$10 млн. полностью исполь-

зована Нурбанком. В 2010 году ИТФК одобрила предэкспортный механизм для финансирования экспорта пшеницы КазАгро, который является главным сельскохозяйственным холдингом в Казахстане, принадлежащим государству. Сумма одобренного финансирования ИТФК для Казахстана составляет около \$650 млн (на апрель 2014 г.).

ИКРЧС утвердила два проекта на общую сумму \$15,5 млн. для поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан, один из которых был отменен.

Всего же, по оценкам офиса Управляющего ИБР в РК, с 1997 по 2014 годы группой ИБР были профинансированы проекты в Казахстане на сумму \$1,5 млрд.

### ***Страновая стратегия партнерства***

В октябре 2012 года между правительством РК и Группой ИБР была подписана Страновая стратегия партнерства на 2012-2014 годы, которая первоначально предусматривала инвестирование в экономику Казахстана порядка \$1,2 млрд. Страновая стратегия партнерства является новой моделью среднесрочного партнерства. В рамках стратегии партнерства ИБР намерен оказать поддержку ключевым отраслям казахстанской экономики в повышении их конкурентоспособности и направить масштабные инвестиции в целевые сектора экономики: транспорт, энергетическая инфраструктура, сельское хозяйство, наука, межрегиональное сотрудничество, финансовый сектор. В таблице 11.6 представлено краткое содержание предлагаемых мер содействия группы ИБР для реализации цели Страновой стратегии.

По оценкам МИНТ РК, за период реализации стратегии ИБР (2012-2014гг.) были профинансированы проекты на сумму около \$550 млн. Это проекты торгового финансирования на зерновом рынке, развитие индустрии исламских финансовых услуг. Выделены гранты технической помощи на совершенствование нормативно-правовой базы в области исламского финансирования и создание фонда продовольственной безопасности. Созданы такие структуры, как фонд возобновляемой энергетики совместно с холдингом «Байтерек» с капиталом \$50 млн., лизинговая компания «Иджара». Проводится работа по преобразованию местного банка в исламский коммерческий банк. Планируется создание регионального фонда поддержки малого бизнеса в Карагандинской области в сотрудничестве с социально-предпринимательской корпорацией.

Казахстан является единственной в СНГ страной-членом ИКСИЭК. Ожидается, что в период Стратегии ИКСИЭК будет расширять свою нишу в РК путем надлежащих и эффективных маркетинговых мероприятий в стране.

В январе 2014 года ИКСИЭК впервые с 2003 года одобрила проект по страхованию импорта горнорудного оборудования «Mitsubishi» для АО «Соколовско-сарбайское горно-обоганительное производственное объединение» на сумму \$37 млн.

Таблица 11.7 – Участие группы ИБР в содействии реализации целей Страновой стратегии партнёрства

Направление	Цель	Предлагаемое содействие группы ИБР
Увеличение конкурентоспособности	Усовершенствовать надёжность энергетической инфраструктуры в Казахстане для достижения цели Правительства сделать Казахстан одним из наиболее конкурентоспособных экономик мира к 2020 г.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- инвестирование в строительство новой сети передачи между северными и южными регионами путем финансирования проекта 500 кВт линии электропередачи между двумя регионами (\$100 млн.). В настоящее время ведется разработка ТЭО по данному проекту;</li> <li>- инвестирование в реконструкцию действующих электростанций с целью увеличения фактического производства до доступного показателя мощности в рамках коэффициента мощности (\$100 млн.);</li> <li>- инвестирование в строительство новой гидроэлектростанции (\$100 млн.).</li> </ul>
	Усовершенствовать эффективность предоставления коммунальных услуг посредством улучшения регулятивной базы для проектов ГЧП	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участие в усовершенствовании действующего Закона о концессии;</li> <li>- обмен опытом по ведению проектов ГЧП в других странах-участницах ИБР, в которых ИБР участвовал как заимодатель или консультант;</li> <li>- предоставление исламского финансирования сектору ГЧП с различными альтернативными структурами, которые были успешно использованы.</li> </ul>
	Улучшить транспортную инфраструктуру и региональные связи в целях создания интегрированного экономического пространства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставление финансовой поддержки для строительства, реконструкции, модернизации и улучшения новой и существующей транспортной инфраструктуры;</li> <li>- оказание технической помощи в модернизации и совершенствовании транспортной системы и связанные с ним услуги;</li> <li>- оказание помощи в проведении институциональных реформ, реструктуризации и укреплении потенциала, повышение операционной эффективности;</li> <li>- помощь в принятии политики и законодательной базы для обеспечения надлежащего участия частного сектора в эксплуатации, обслуживании и управлении транспортной сетью.</li> </ul>

Диверсификация экономики	Диверсификация источников экономического роста за счет улучшения доступа к финансовым услугам для неминеральных секторов экономики	- дополнение существующих схем финансирования такими продуктами ИКРЧС как: мушарака, мудараба, иджара, продажа в рассрочку, мурабаха, истисна; - предоставление финансирования для компаний со здоровой структурой бизнеса и балансом; - проведение семинаров с целью распространения ноу-хау в сфере исламского финансирования (совместно с ITFC, IRTI, НБРК).
	Развитие и продвижение экспорта казахстанских товаров	- обеспечение экспортеров, трейдеров, фермеров и т.д. необходимым финансированием и альтернативными финансовыми инструментами; - сотрудничество с государственной компанией по страхованию экспортных кредитов АО «КазЭкспортГарант» по обеспечению возможности перестрахования/сострахования.
	Помощь в диверсификации прямых иностранных инвестиций в частном секторе	- сотрудничество с национальным агентством по экспорту и инвестициям АО «KAZNEXINVEST» по привлечению прямых иностранных инвестиций в Казахстан путем предоставления страхования политических рисков через страхование инвестиций в акционерный капитал, страхование финансовых инструментов инвестирования, инвестиционную политику страхования кредитных гарантий; - сотрудничество в рамках программы по продвижению инвестиций и технической помощи Исламского банка развития с такими стратегическими партнерами как UNCTAD, UNIDO, Малазийской корпорации инвестиционного развития для использования своего опыта в сфере поощрения инвестиций
	Оказание поддержки функциям финансового посредничества коммерческих банков	Подписание документарных полисов страхования кредитов с коммерческими и исламскими банками для страхования рисков банков-эмитентов экспортных аккредитивов
Развитие благоприятных условий для предоставления услуг исламских финансов	Помощь в учреждении Алматы как регионального финансового центра, где исламские финансы будут являться одним из его ключевых секторов.	Определить четкое и последовательное регулирование и надзорные принципы, стимулирующие рост исламского финансового сектора

Развитие благоприятных условий для предоставления услуг исламских финансов	Создание благоприятных условий для полного использования исламских финансов для экономического развития	<ul style="list-style-type: none"> <li>- увеличение индустрии исламских финансовых услуг как альтернативной и дополнительной финансовой системы для пользования гражданами Казахстана;</li> <li>- использование исламских финансов для экономического развития: быстрый рост во всех секторах IFSI (банкинг, рынки капитала, такафул, микрофинансирование, закят)</li> </ul>
	Поддержка и развитие сектора такафул	<ul style="list-style-type: none"> <li>- улучшение условий и возможностей исламского страхования;</li> <li>- обеспечение более активной пропагандисткой работы по регулированию и надзору деятельности такафул компаний;</li> <li>- обеспечение тесной связи с организацией Такафул, путем оказания консультативной помощи для развития бизнеса и налаживания партнерских связей с международными Такафул компаниями.</li> </ul>
	Создание исламского банка в Казахстане	Усиление казахстанского финансового сектора и расширение финансовых услуг для увеличения эластичности рынка
	Обеспечение устойчивого роста индустрии исламских финансовых услуг на начальном этапе путем создания фонда для борьбы с нищетой	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наращивание потенциала Закят фонда, повышение качества и количества его деятельности и программ в интересах казахстанских мусульман;</li> <li>- обеспечение обмена передовым опытом для улучшения деятельности Закят фонда;</li> </ul>
Региональная интеграция (трансграничное сотрудничество)	Улучшить развитие и продвижение экспорта продукции неминерального сектора экономики	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дополнение существующих систем страхования экспорта;</li> <li>- нацелить ITFC на финансирование экспорта в Казахстане на сумму более \$100 млн.;</li> <li>- нацелить финансирование экспорта пшеницы на сумму более \$80 млн.;</li> <li>- охватить малый и средний бизнес через линию финансирования и двухуровневым структурой Мурабаха;</li> <li>- предоставить торговцам финансирование оборотного капитала во время сбора урожая.</li> </ul>
	Создать эффективную и действенную систему для поощрения и защиты экономических интересов республики через интеграцию в глобальную систему торговли	<ul style="list-style-type: none"> <li>- провести анализ экспорта/импорта бизнес-процессов из Казахстана в Кыргызстан, Узбекистан;</li> <li>- продвижение схемы «от дверей ворот завода экспортеров до склада импортеров», в том числе подготовка документов, транспортировка и обработка, пограничный контроль;</li> </ul>
Источник [14]		

Операции торгового финансирования ИТФК в Казахстане занимают прочное положение, запланировано дальнейшее расширение на период реализации Стратегии. В период 2010–2011 годов предэкспортное структурное финансирование казахстанской пшеницы на международные рынки создало спрос на краткосрочные продукты ИТФК. ИТФК планирует увеличить объем предэкспортного финансирования главных экспортных товаров Казахстана, таких как пшеница, минералы и товары промышленного назначения.

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Какова хронология развития исламского финансирования в Казахстане
2. В чем заключались изменения в Закон «О банках и банковской деятельности», «О рынке ценных бумаг» в части развития исламского банкинга в РК?
3. В чем заключается слабость текущего отраслевого законодательства?
4. Назовите основные направления «Дорожной карты развития исламского финансирования до 2020г.
5. Раскройте операции и принципы деятельности исламских банков в РК
6. Раскройте виды и принципы обращения исламских ценных бумаг в РК
7. В чем заключается роль и функции оригинатора в исламском финансировании?
8. Раскройте содержание деятельности Al Nilal Банка в Казахстане
9. Раскройте параметры сукук, размещенных Банком развития Казахстана
10. Раскройте содержание деятельности ОВС Такафул
11. Раскройте содержание деятельности микрофинансовых организаций в РК.
12. Назовите сильные и слабые стороны развития исламского финансирования в РК.
13. Перечислите возможности и угрозы развития исламского финансирования в РК.
14. Раскройте содержание деятельности ИБР в Казахстане. В чем состоит содержание Страновой стратегии партнерства между Правительством РК и ИБР?

### **Библиография к Главе 11:**

1. 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» от 12.02.2009 г.
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования» от 22.07.2011 г.
3. Поручения Главы государства по развитию исламского финансирования № 61-17.307 от 20.10.2012г.
4. Хроника развития исламского финансирования в Казахстане// <http://www.nationalbank.kz/document/?docid=4680&switch=rus>

5. Законодательная база // <http://www.nationalbank.kz/document/?docid=4678&switch=rus>
6. Актуальность исламского финансирования// <http://www.nationalbank.kz/document/?docid=4674&switch=rus>
7. Годовой отчет Национального Банка РК за 2013 год
8. Постановление Правительства Республики Казахстан № 371 «Дорожная карта по развитию исламского финансирования в Казахстане до 2020 года»
9. [www.istisna.kz](http://www.istisna.kz).
10. Yerlan A. Baidautet. Kazakhstan: Ambitious for Setting up a Regional Hub for Islamic Finance in CIS// Chapter 14 / Willey's Islamic Finance Book, London, 2014
11. Global Islamic Finance Report 2011. – p. 295-297
12. <http://www.fad.kz/node/3670>
13. Аудированная финансовая отчетность АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» за 2012 год
14. Страновая стратегия Партнёрства между Правительством РК и ИБР, октябрь 2012
15. Закон РК «О банках и банковской деятельности в РК» // [nationalbank.kz](http://nationalbank.kz)
16. Закон РК «О рынке ценных бумаг» // [nationalbank.kz](http://nationalbank.kz)
17. Закон РК «Об инвестиционных фондах» // [nationalbank.kz](http://nationalbank.kz)
18. <http://www.alhilalbank.kz/>
19. Презентация БРК // <http://www.istisna.kz/rus/img/DBK-Zhaslan-Madiev-for-KIFC-2012.pdf>
20. [www.takaful.kz](http://www.takaful.kz)
21. [www.bdk.kz](http://www.bdk.kz)
22. <http://tengrinews.kz/money/islamskiy-bank-razvitiya-vlojil-v-kazahstan-500-millionov-dollarov-248821/>

## Глава 12. Проблемы и перспективы отраслевого развития

### 12.1 Привлечение финансовых ресурсов

Одним из методов привлечения финансово-инвестиционных ресурсов для развития реального сектора экономики является использование инструментов исламского банкинга, исламского рынка капитала, а также исламских небанковских и микрофинансовых учреждений.

*Развитие исламского банкинга.* На основании проведенного анализа его опыта в Казахстане необходимо отметить, что Al Hilal Банк ограничивает свою операционную деятельность обслуживанием крупных корпоративных клиентов. Он не финансирует малый и средний бизнес, а также обычных физических лиц. В этой связи необходимо создать благоприятные условия по привлечению финансовых средств для развития экономики страны, что можно осуществить путем открытия новых исламских банков, либо открытия исламских окон в традиционных коммерческих банках. При этом каждый из указанных вариантов имеет как плюсы, так и минусы.

Таблица 12.1 – Открытие новых исламских банков в Казахстане

Проблемы	Преимущества
Капиталоёмкие инвестиции, наличие рисков для новых банков	Привлечение дополнительного финансирования посредством сотрудничества со странами, развивающих исламское финансирование
Технические издержки, административно-бюрократические проблемы	Отсутствие необходимости изменения законодательства для открытия исламского банка
Несовершенство налогового законодательства	Существует система регулирования и надзора
Отсутствие специалистов	Повод для открытия учебных и тренинговых центров

*Открытие исламских окон в традиционных коммерческих банках в Казахстане.* В настоящее время необходимо определить механизм открытия исламских «окон». В мире используются следующие варианты открытия исламских «окон»:

- отдельные филиалы (внутри лицензии традиционного банка) – подходит для стран с существующим рыночным спросом на исключительно исламские банковские продукты. Используются в Саудовской Аравии и Катаре;
- департаменты – позволяют традиционным банкам предлагать исламские продукты, используя существующую инфраструктуру. Используется в ОАЭ, Малайзии и Бахрейне;

– дочернее подразделение – необходимо получение традиционным банком дополнительной лицензии. Такие страны как Турция и Кувейт не разрешают одному юридическому лицу иметь обе лицензии – традиционного и исламского банкинга.

Таблица 12.2 – Открытие исламских окон в традиционных коммерческих банках

Проблемы	Преимущества
Внесение поправок в законодательство	Быстрая окупаемость вложенных инвестиций
Отсутствие в РК риск-ориентированного надзора, позволяющего вовремя предотвратить риски при их нарастании в определенной части	Нет необходимости выделять капитал на открытие нового банка (минимальные затраты по созданию)
Репутационные риски, связанные с нежеланием потенциальных клиентов исламского финансирования сотрудничать с квазиисламским финансовым институтом	Потенциально более широкое распространение услуг исламского банкинга
Невозможность достижения операционной и управленческой независимости в случаях противоречия деятельности традиционной части принципам шариата	Диверсификация источников финансирования для самих банков
Возможность заражения одной части от другой, посредством распределения убытков на обе составляющие, в случае проблем в одной части	Дополнительные банковские продукты для наработанных клиентов
Возникновение конфликта интересов акционеров и потребителей финансовых услуг	Расширение возможности розничного кредитования
Вопросы раздельного учета и управления ликвидными средствами, привлеченными традиционным способом и в соответствии с шариатом	Минимальные риски для иностранных инвесторов
Текущая тенденция закрытия «исламских» окон банках Ближнего Востока и открытие отдельных исламских банков (Бахрейн, Катар)	Возможность использования действующей инфраструктуры традиционного банка (филиалы, банкоматы, РКО и др.)

*Международный опыт применения исламских окон. Исламские «окна» предоставляют традиционным финансовым организациям возможность оказывать исламские финансовые услуги через обособленные подразделения или дочерние организации. При этом наиболее важными факторами успешного функционирования исламских «окон» являются ведение раздельного учета и обеспечение прозрачности операций.*

*В качестве основы для внедрения исламского банкинга и финансов в Казахстане была определена наиболее консервативная модель ведения исламских финансовых операций.*

*Однако, необходимо отметить, что в мировой практике становление исламского банкинга основывалось на открытии исламских «окон». Так, например, в Великобритании на сегодняшний день насчитывается более 22 традиционных банка, в которых действуют исламские «окна» и только 6 специализированных исламских банков. Первый розничный исламский банк в Европе начал работу в августе 2004 года.*

*CitiBank в 1996 году в Бахрейне открыл Citi Islamic Investment Bank E. C. (“СИБ”), 100% дочерняя организация Citicorp Banking Corporation. СИБ предлагает услуги исламского банкинга через исламские «окна» через филиалы Citi.*

*HSBC в 1998 году запустил отдельное подразделение HSBC Amanah, которое предлагает продукты исламского финансирования. Филиалы HSBC Amanah находятся в США, Великобритании, Саудовской Аравии, ОАЭ, Малайзии, Индонезии, Бангладеше, Сингапуре, Бахрейне, Катаре. Активы HSBC Amanah равны \$16.5 млрд. и составляют 85% всех исламских банковских активов в Великобритании (2008-2009 гг.).*

*Standard Chartered банк в 1993 году создал дочернее подразделение Standard Chartered Saadiq в Малайзии, которое предлагает исламские банковские продукты. В ОАЭ Standard Chartered Saadiq открылся в 2003 году.*

*Бурное развитие исламского банкинга в Малайзии началось только после внесения изменений в законодательство в 1993 году, позволяющих открывать исламские «окна» при традиционных банках. До 1993 года в Малайзии существовал только один исламский банк (основан в 1983 году), доля которого на рынке составляла не более 1%, за 3 года доля банкинга возросла до 6% (к 1997 году более 50 банков и финансовых институтов предоставляли услуги с помощью «окон»). В настоящее время в Малайзии функционирует 10 исламских «окон» и 17 исламских банков.*

Пути решения:

– усилить работу по созданию новых исламских банков. Рассмотреть вопрос открытия исламских «окон» после выполнения всех необходимых условий для полноценного функционирования исламской финансовой;

– внести изменения в законодательство в части предоставления возможности для открытия исламских «окон» с учетом урегулирования всех рисков;

– поддержать инициативы Группы ИБР в Казахстане в части привлечения инвестиций в институциональное развитие отрасли, в т.ч. нового исламского банка, ипотечной компании, инвестиционных фондов и т.д.

*Развитие рынка капитала.* В Казахстане планируется выпускать государственные, (квазигосударственные), а также корпоративные исламские ценные бу-

маги. Однако, техническая инфраструктура еще не готова, в связи с чем в 2012 году Банк развития Казахстана был вынужден разместить сукук в Малайзии. Необходимо отметить, что для МФ РК отсутствуют технические проблемы для выпуска суверенных сукук, но необходимо решение Правительства. Ожидания со стороны инвестиционного сообщества в этом направлении довольно высоки на 2014-2015 годы.

Таблица 12.3 – Развитие рынка капитала в Казахстане

Проблемы:	Преимущества:
Несовершенство системы налогообложения для квазигосударственных и корпоративных исламских ценных бумаг	Наличие базовой законодательной базы, включая нормативные правовые акты на KASE, опыт БРК
Отсутствует возможность организации выпуска иностранными эмитентами	Существует система регулирования и надзора
Затягивание процесса выпуска со стороны МФ РК	Суверенный сукук создаст бенчмарк и даст толчок для выпуска корпоративных исламских ценных бумаг
Ограниченный перечень исламских ценных бумаг (возможен выпуск 2 видов сукук из 14 по ААОФИ)	Привлечение альтернативного финансирования реального сектора экономики
Отсутствие знаний и опыта работы с исламскими ценными бумагами среди местных институциональных инвесторов	Повышение имиджа Казахстана как страны развивающей исламские финансы
Слабость имеющегося законодательства и отсутствие технических регламентов, не позволяет осуществить местную эмиссию сукук	Развитие и привлечение портфельных инвестиций

Пути решения:

- уполномочить Министерство финансов РК в 2014-2015 годах выпустить государственные исламские ценные бумаги для создания бенчмарка;
- обеспечить техническую инфраструктуру для эмиссии корпоративных исламских ценных бумаг для финансирования реального сектора экономики;
- внести адекватные изменения для совершенствования законодательства, в т.ч. налогового.

*Развитие исламских небанковских и микрофинансовых учреждений.* В настоящее время в Казахстане существуют следующие виды небанковских и микрофинансовых учреждений: микрокредитные организации, лизинговые и ипотечные компании. Необходимо создавать подобные структуры, работающие в соответствии с исламским правом.

Таблица 12.4 – Развитие исламских небанковских и микрофинансовых учреждений в Казахстане

Проблемы	Преимущества
Отсутствие законодательной базы	Упрощенная процедура создания
Отсутствие лицензирования	Широкий охват МСБ и населения
Риск мошенничества (финансовые пирамиды)	Отсутствие барьеров для входа на рынок
Основная доля финансирования приходится на физические лица	Минимальные капитальные затраты
Несовершенство налогообложения, особенно в части НДС	В ипотечном финансировании существует возможность досрочного выкупа жилья по более низкой цене
Высокие издержки обуславливают рост нормы прибыли и долговой нагрузки на клиентов	Альтернативный источник финансирования
	Более низкие издержки по обслуживанию ипотечного финансирования для клиентов
	Опыт АО ФФПСХ в сфере сельского микрофинансирования и возможности этого АО направлять бюджетные ресурсы в соответствии с имеющейся методологией и инструментарием

Пути решения:

– создание законодательной базы в рамках единого закона для предоставления возможности открытия исламских небанковских и микрофинансовых учреждений в Казахстане.

– привлечение внутренних финансовых ресурсов Казахстана. Мобилизация внутренних финансовых средств, в т.ч. неохваченных традиционными финансовыми инструментами, может осуществляться посредством исламских депозитов (инвестиционные, сберегательные), исламского страхования (такафул), исламских инвестиционных фондов и пенсионных фондов.

Таблица 12.5 – Привлечение внутренних финансовых ресурсов Казахстана

Проблемы	Преимущества
Законодательство не учитывает специфику исламского финансирования	Мобилизация дополнительных внутренних ресурсов
Отсутствие системы гарантирования депозитов	Исламское страхование даст толчок развитию аннуитетного страхования, поскольку накопленные средства в такафул фонде не «сгорают»
Отсутствие культуры страхования (малый страховой рынок – традиционный)	Формирование полноценной параллельной исламской финансовой системы (исламский банкинг, такафул, фонды, исламский рынок капитала)

Отсутствие государственных и корпоративных исламских финансовых инструментов для инвестирования средств такафул компаний (предоставление возможности такафул компаниям инвестировать собственные активы в исламские финансовые инструменты)	Повышение уровня конкуренции на рынке страховых услуг
Отсутствие возможности для пенсионных фондов и страховых компаний инвестирования в исламские ценные бумаги	Исламское страхование предполагает защиту интересов непредвиденных обстоятельств путем солидарного участия в убытках, а также и получение прибыли, которая распределяется среди всех участников
Слабая информированность населения, наличие стереотипов	Опыт ОФ Такафул и необходимость его распространения

*Международный опыт гарантирования исламских депозитов. Согласно исследованию, проведенному Международной Ассоциацией Страховщиков Депозитов (IADI) в некоторых странах, в которых развивается исламское финансирование, реализована система гарантирования исламских депозитов. Исследование IADI охватывает 19 стран, из которых 10 имеют систему гарантирования исламских депозитов.*

*В мировой практике существуют различные структуры управления фондами гарантирования депозитов. Управление фонда может осуществляться фондом гарантирования депозитов с государственным участием, центральным банком или частной организацией. Деятельность таких фондов в отдельных странах регламентируется специальным законодательством.*

*Механизмы гарантирования исламских и традиционных депозитов, как правило, одинаковые. При этом некоторые страны внедрили полную схему гарантирования депозитов, которая в дополнение к предоставляемым гарантиям, обеспечивает соответствие деятельности фонда принципам шариата, за исключением Судана, в котором отсутствуют традиционные банки и, соответственно, все депозиты являются исламскими. Малайзия является единственной страной, в которой создана отдельная система гарантирования исламских депозитов и управление фондом осуществляется в соответствии с принципами шариата. В остальных странах схема гарантирования исламских депозитов является частью единого фонда гарантирования депозитов.*

## **12.2 Использование финансовых инструментов на практике**

В соответствии с законодательством Республики Казахстан исламские банки могут размещать финансовые средства с использованием исламских банковских инструментов.

По мнению экспертов, существует ряд барьеров в Казахстане, препятствующих распространению и реализации проектов, которые основаны на данных видах банковских продуктов.

*Иджара (Ijarah)*

В соответствии с требованиями шариата структура форварда иджара основана на понимании того, что предмет лизинга не идентифицирован (не существует на дату заключения договора), но указан и будет передан в лизинг в будущем (например, передача в лизинг объекта недвижимости – незавершенного строительства, который на момент договора лизинга еще не построен). В соответствии с действующим гражданским законодательством предметом лизинга (иджара) могут выступать непотребляемые вещи (ст. 566 ГК РК). Такие же ограничения предусмотрены и Законом РК «О финансовом лизинге», в связи с чем, для возможности внедрения данного продукта необходимо внесение соответствующих изменений в указанное законодательство.

*Мудараба (Mudarah)*

Налоговые и бухгалтерские последствия предоставления финансирования Мудараба (финансирование путем формирования простого товарищества). В соответствии с Законом РК «О банках и банковской деятельности в РК» (статья 52-9) исламский банк вправе финансировать производственную и торговую деятельность путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства. Как Закон о банках, так и действующее гражданское, налоговое и бухгалтерское законодательство при предоставлении такого вида финансирования требует от исламского банка полного участия в бизнесе клиента, т.е. фактически отражение в налоговом и бухгалтерском учете исламского банка той части бизнеса, которая профинансирована исламским банком.

Поскольку исламский банк является финансовым институтом, а совместное ведение с клиентом его бизнеса (в том числе отражение его в налоговом и бухгалтерском учете), является проблематичным как для клиента, так и для исламского банка, необходимо выработать механизм участия исламским банком в финансируемом бизнесе его клиентов.

*Мурабаха (Murabahah)*

а) товарная мурабаха. В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности в РК» данный продукт прямо не признан банковской операцией исламского банка. Непризнание данного продукта в качестве банковской операции связано с тем, что статья 52-8 Закона о банках не предусматривает возможность продажи клиентом исламского банка третьим лицам товара, приобретенного клиентом у исламского банка. Вместе с тем данный продукт является востребованным клиентами исламского банка и дает возможность финансирования оборотного капитала клиентов исламского банка.

Продажа клиентом исламского банка товара третьему лицу не является сделкой, подлежащей обложению НДС. Вместе с тем, непризнание товарной мурабахи в качестве банковской операции влечет за собой включение оборота по реализации товара клиентом исламского банка третьим лицам в необлагаемый оборот клиента по НДС, и тем самым влечет уменьшение на весь НДС, который клиент может взять зачет по всей своей деятельности.

Таким образом, для исправления ситуации необходимо признание данного продукта в качестве банковской операции исламского банка и внесение изменений в налоговое законодательство РК.

б) сотрудничество с государственными компаниями, в том числе, с естественными монополистами. Исламский банк сталкивается с трудностями в предоставлении своих продуктов государственным компаниям, в том числе, естественным монополистам. В частности, продукт товарная мурабаха не может быть предложен естественным монополистам по следующим причинам. Данный продукт требует покупки клиентом исламского банка драгоценных металлов у Банка и дальнейшей их перепродажи третьим лицам. Вместе с тем законодательство о естественных монополиях запрещает естественным монополистам осуществление непрофильной деятельности.

Другая сложность заключается в предоставлении государственным компаниям, в том числе, естественным монополистам, такого продукта как корпоративная мурабаха. Согласно данному продукту исламский банк приобретает конкретный товар по заказу клиента (оборудование, машины, здания и т.п.) и продает его клиенту на условиях отсрочки платежа. Поскольку предметом сделки является конкретный товар, государственные компании, следуя формальным требованиям законодательства, должны осуществить процедуру государственных закупок, что, в свою очередь, делает невозможным продажу продукта корпоративная мурабаха исламским банком.

Для возможности разрешения данного вопроса необходимо внесение изменений в антимонопольное законодательство, а также предоставление уполномоченным органом соответствующих разъяснений.

в) регистрация права собственности. В соответствии со статьей 52-2 Закона о банках одним из видов банковской операции исламского банка является финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита (мурабаха). В соответствии с договором мурабаха исламский банк приобретает товар у поставщика товара для цели его дальнейшей продажи своему клиенту. Таким образом, исламский банк не будет являться конечным собственником товара.

В соответствии с действующим законодательством РК при приобретении исламским банком товара, право собственности на который возникает исключи-

тельно с момента регистрации товара, исламский банк должен осуществить регистрацию права собственности товара на свое имя. Вместе с тем:

- основной целью мурабаха является финансирование, и таким образом, исламский банк вынужден откладывать сделку до момента оформления права собственности на товар на свое имя;

- право собственности на товар будет принадлежать исламскому банку не более 2-х дней;

- оформление права собственности на товар по каждой сделке мурабаха увеличит операционные расходы исламского банка, и что тем самым приведет к удорожанию продукта мурабаха для клиентов исламского банка.

Это обуславливает необходимость разработки специального (ускоренного) механизма регистрации прав собственности исламскими банками при заключении сделок мурабаха.

г) концепция одностороннего обязательства (Promise/“Wa’ad”). Большинство сделок в исламском банкинге основаны на концепции одностороннего обязательства со стороны клиента исламского банка. Например, клиент исламского банка обещает исламскому банку приобрести у последнего определенный товар, и, основываясь на данной обещании, исламский банк покупает товар у продавца товара. Действующие нормы Закона о банках предусматривают необходимость заключения сделки посредством обмена офертой и акцептом между исламским банком и клиентом. Данный процесс усложняет документацию исламских банковских продуктов, которые без того являются достаточно сложными для понимания клиентов исламского банка. Кроме того, оферта и акцепт не применимы для некоторых видов исламских банковских продуктов.

В соответствии с гражданским законодательством (статьи 148 и 149 ГК РК) существует институт односторонних сделок. Вместе с тем его применение для исламских банков на настоящий момент является рискованным, поскольку существующая практика, в том числе судебная, показывает высокий риск отказа от односторонней сделки лицом, принявшим на себя обязательство.

При усилении в действующем законодательстве механизмов защиты исламского банка в случае принятия его клиентами одностороннего обязательства, исламским банком может быть внедрен более широкий перечень исламских банковских продуктов.

д) розничное кредитование. В соответствии со статьей 52-2 Закона о банках, исламский банк осуществляет следующие виды финансирования:

1. финансирование предпринимательской деятельности в виде:

- финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;

- финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства;

2. инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды).

То есть если для лизинга исламский банк не видит ограничений для его применения при финансировании розничных клиентов, то применение для розничных клиентов других двух видов продуктов финансирования требует разъяснения и последующего внесения изменений в законодательство со стороны регулятора, так как ст 52-2 Закона о банках описывает эти виды как финансирование исключительно предпринимательской деятельности.

*Вакала (Wakalah)*

а) вакала – агентская деятельность. Вакала по своей природе является агентской деятельностью исламского банка. Изначально исламский банк при внедрении данного продукта согласно толкованию своих внешних юридических и налоговых консультантов трактовал вакала как агентскую деятельность исламского банка в соответствии со статьей 52-11 Закона о Банках. Вместе с тем регулятор считает, что сделки вклада не предусмотрены действующим Законом о банках. Регулятор со своей стороны рассматривает такие сделки исламского банка как разновидность инвестиционного депозита исламского банка в соответствии со статьей 52-6 Закона о банках.

В этой связи для возможности реализации исламским банком данного продукта необходимо внести соответствующие изменения в Закон о Банках.

б) вакала – инвестиционная деятельность. Вакала также имеет форму инвестиционной деятельности. Поскольку данная деятельность для исламского банка не предусмотрена в Законе о банках, необходима разработка и внесение соответствующих изменений в банковское законодательство, как в отношении понятий, так и в отношении учета таких операций.

### **12.3 Развитие этической (исламской) финансовой инфраструктуры**

Можно выделить следующие факторы, препятствующие развитию инфраструктуры для осуществления исламского финансирования:

а) отсутствие квалифицированных кадров и низкая информированность населения в области исламских финансов. Человеческий потенциал играет важную роль в любой отрасли экономики, включая развитие современных финансовых институтов. Во всех странах, где активно развивается исламское финансирование, функционируют системы обучения и подготовки квалифицированных специалистов в области исламских финансов и банкинга. В Малайзии, Бахрейне и ОАЭ действуют центры по обучению исламским финансам и праву. Также проводятся семинары на бесплатной основе, обучающие программы посредством средств массовой информации, в целях повышения информированности населения и финансовой культуры населения о финансовых продуктах (в данном случае об исламских финансовых продуктах).

В качестве примера, Центральным банком Малайзии за счет собственных средств (\$140 млн.) открыт крупнейший в мире центр по обучению исламским финансам (INCIEF), который проводит профессиональное обучение специалистов по всем направлениям исламских финансов и банкинга. В свою очередь, Центральный банк Бахрейна оказывает поддержку Институту банковского дела и финансов Бахрейна (BIBF), присваивающему профессиональные квалификации, и проводит различные исследования по исламскому финансированию.

Считаем необходимым, открытие в Казахстане тренингового центра с целью обеспечения доступа заинтересованных лиц к качественным знаниям в области исламского финансирования.

б) несоблюдение принципов исламского финансирования. Важным условием функционирования исламского банка является его соответствие принципам исламского финансирования, несоблюдение которых влечет за собой серьезный операционный риск и может привести к неустойчивости и банкротству исламского банка.

На начальном этапе становления исламского банкинга и финансов в Казахстане вопросы регулирования норм шариата были отнесены к компетенции самого исламского банка по аналогии с опытом Великобритании.

В Казахстане в настоящее время нет ученых исламского права, существует риск, что создаваемые исламские банки будут включать в состав Совета по принципам исламского финансирования недостаточно квалифицированных экспертов, что, в свою очередь, будет ставить под вопрос соответствие операций и договоров того или иного исламского банка требованиям шариата. В случае, если исламские банки будут осуществлять аутсорсинг существующих шариатских советов иностранных исламских банков, то возможен риск различного толкования норм шариата различными исламскими банками (являющихся представителями различных школ), так как в исламском мире не существует единого шариатского совета, который бы единообразно определял, какие сделки дозволены, а какие недозволены с точки зрения исламского права. Поскольку в каждой стране источники исламского права предусматривают традиции конкретной страны, таким образом, в каждой стране существуют свои требования и свои подходы по регулированию данных вопросов. Это также ведет за собой удорожание внешних услуг шариатских советников и рост соответствующих издержек банка. Большая вовлеченность иностранных теологов в функционирование финансово-экономической системы РК может также нести риск импорта идеологий.

Участие иностранных специалистов в составе Совета по принципам исламского финансирования также увеличивает возможность влияния и лоббирования (недобросовестных) интересов указанными специалистами, что может негативно отразиться на развитии исламского финансирования в Казахстане.

Также функционирование совета по принципам исламского финансирования за счет средств исламского финансового института предоставляют ему возможность повлиять на решение данного совета.

В связи с чем, по мере увеличения количества институтов, предоставляющих исламские услуги, возникнет необходимость создания единого совета по принципам исламского финансирования.

в) неготовность казахстанской фондовой биржи (KASE) осуществлять размещение сертификатов сукук. Прежнее руководство биржи не приложило реальных усилий для формирования и запуска технических условий для эмиссии исламских ценных бумаг. Выражаем надежду, что новое руководство в 2014 году изменит ситуацию в лучшую сторону. Необходимо моделировать возможные эмиссии сукук на KASE и улучшить техническую базу биржи, привлечения опытных консультантов как из Европы (Великобритания, Люксембург), так и из Ближнего Востока (Бахрейн, Дубай) и Юго-Восточной Азии (Куала-Лумпур).

### **Вопросы для самоконтроля:**

1. В чем состоят проблемы развития исламского банкинга в Казахстане? Каковы перспективные направления его развития?

2. В чем состоят проблемы развития рынка капитала в Казахстане? Каковы перспективы развития?

3. В чем состоят проблемы развития исламских небанковских и микрофинансовых учреждений в Казахстане? Каковы перспективные направления их развития?

4. Назовите основные барьеры, препятствующие развитию исламских финансовых инструментов в Казахстане

5. Назовите основные факторы, препятствующие развитию исламской финансовой инфраструктуры в Казахстане.

### **Библиография к Главе 12:**

1. Материалы Национального Банка РК// [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

## ГЛОССАРИЙ

Asset – backed (обеспеченный залогом активов) сукук – инвесторы принимают риски актива, при этом заемщик не предоставляет каких-либо дополнительных гарантий; является способом секьюритизации активов.

Asset – based (основанный на активах) сукук – инвесторы принимают риски заемщика, а актив используется для предоставления финансирования.

SPV (специальная проектная компания) – это юридическое лицо или траст, как правило, выпускает сертификаты сукук, отвечает по ним перед держателями, распределяет финансовые потоки между ними и инвестирует полученные от держателей сертификатов средства согласно эмиссионной документации.

‘Арбун – продажа с первоначальным взносом.

Ариях – в исламском праве ссуда, бесплатная передача права пользования собственностью.

Вадиа (выполнение доверительных функций) – договор между владельцем имущества и второй стороной, согласно которому владелец имущества дает согласие передать на хранение и использование свои активы.

Вакала – это агентский договор, при котором агент представляет интересы заказчика в каком-либо деле или сделке и получает оплату за выполнение услуги.

Владение (имущество) Qabd – означает завладение объектом продажи или обмена.

Гарар – неопределенность; от арабского глагола «gharara/gharaga», который означает «подвергать себя и свое имущество разорению, не осознавая этого», рассматривается как договорной риск, следствием которого может стать потеря имущества. Гарар включает некоторые виды неполной информации и/или обмана, а также факторы риска и неопределенности, присущие предмету контракта.

Дериватив – производный финансовый инструмент, цены и условия которого базируются на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым.

Джизья – подушная подать с иноверцев в мусульманских государствах, рассматривавшаяся правоведами как выкуп за сохранение жизни при завоевании.

Джуала – плата за оказание услуг, которая рассчитывается в пределах фактически понесенных расходов и вознаграждения.

Доверительная мурабаха – продажа товара по цене, по которой товар был приобретён, с определенной согласованной наценкой, с предварительным обещанием выкупа, сделанным лицом, заинтересованным в приобретении активов при посредничестве учреждения.

Долговое финансирование – это привлечение финансовых ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности.

Долевое участие (equity) – форма инвестиционной деятельности, при которой юридическое или физическое лицо привлекает денежные средства для ведения совместной деятельности.

Закят – этот налог должны ежегодно уплачивать все совершеннолетние дееспособные мусульмане в пользу неимущих единоверцев.

Иджара – операционная аренда, в рамках которой учреждение приобретает и сдает в аренду клиенту оборудование за арендную плату.

Иджара мунтахийя битгамлик – одна из форм аренды, используемой исламскими финансовыми учреждениями. Данная форма аренды включает в себя обещание арендодателя передать право собственности на предмет аренды арендатору или в конце срока договора иджара, или поэтапно во время действия договора.

Иджма – выработанные авторитетными исламскими учеными решения для конкретного вопроса или случая.

Икала – право сторон на компенсацию или замену некачественного и бракованного товара.

Исламский динар ID (эквивалентен специальному праву заимствования МВФ (IMF Special drawing right)) – международная учетная единица, используемая ИБР в соответствии с учредительными документами (курс на апрель 2014 год 1 ID = 1,5 USD).

Истисна – договор купли-продажи между двумя сторонами, где покупатель соглашается приобрести несуществующий товар, который должен быть изготовлен или построен по заказу.

Кард аль хасан представляет собой беспроцентный займ, который обязывает заемщика вернуть кредитору лишь основную сумму займа.

Кафала – взаимно гарантировать или взаимная забота друг о друге.

Концепция табарру – страхователь предоставляет часть выплачиваемых по полису взносов в качестве условного «дара», при этом страхователь (застрахованный) и оператор договариваются, что компания не будет вкладывать собранные ею взносы в операции, запрещенные мусульманским правом.

Коран – Священное писание мусульман, полученное пророком  Мухаммедом от Аллаха.

Кредитный риск заключается в том, что другая сторона договора не будет в состоянии своевременно и в полном объеме выполнить свои обязательства в соответствии с условиями договора. Этот риск может присутствовать как в банковском, так и в торговом портфеле банка.

Кусидин – ростовщик (ведические тексты Древней Индии).

Кьяс – это суждение по аналогии и выработка новых решений муджтахидами по сложным и спорным вопросам на основании прецедента, описанного в Коране или хадисах.

Майсир – спекуляция.

Мудароба – это договор партнерства в получении прибыли, на основе которого одна сторона (рабуль маль) предоставляет капитал, а другая сторона (мудариб) предоставляет свои предпринимательские способности (труд) для управления капиталом.

Муджтахид – исламский богослов.

Мурабаха – представляет собой сделку, при которой банк или иной финансовый посредник приобретает необходимый клиенту актив у продавца и продает его клиенту с отсрочкой платежа.

Мушарака (шарика) – это договор партнерства, который означает соглашение между двумя и более сторонами об объединении активов, трудовых ресурсов или обязательств в целях извлечения прибыли.

Мушарака аль-Мутанакыса (уменьшающееся партнерство) – это форма партнерства, в которой один из партнеров обещает постепенно выкупать долю другого партнера до тех пор, пока право собственности не перейдет к нему в полном объеме.

Мушарака, или ширкат-уль-амвал (товарищество) – представляет собой партнерство двух или более лиц, которые объединяют свои вклады в общий проект и создают компанию по принципу долевого участия.

Налог на добавленную стоимость – косвенный налог, одна из форм налога на потребление, является формой изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации. С точки зрения покупателя, это налог со стоимости приобретения. С точки зрения продавца, это налог только на добавленную к товару или услуги стоимость. В результате применения НДС конечный потребитель товара, работы или услуги уплачивает продавцу налог со всей стоимости приобретаемого им блага, однако в бюджет эта сумма начинает поступать ранее конечной реализации, так как налог со своей части стоимости, «добавленной» к стоимости приобретённых сырья, работ и (или) услуг, необходимых для производства, уплачивает в бюджет каждый, кто участвует в производстве товара, работы или услуги на различных стадиях.

Налоги на прирост капитала – налоги на доходы физических и юридических лиц, взимаемый с реализованного прироста капитала. Если актив продается владельцем в целях привлечения финансирования и впоследствии актив повторно приобретен, то такие действия могут быть расценены как прирост капитала, что является объектом налогообложения.

Неограниченная мудараба – это договор, по которому вкладчик разрешает мударибу распоряжаться предоставленными средствами без каких-либо ограничений.

Нешех (neshekh) – Еврейское слово для обозначения интереса (вознаграждения), буквально означающее «укус».

Обычная мурабаха – продажа товара по цене, по которой товар был приобретен, с определенной согласованной наценкой, но без предварительного обещания выкупа.

Операционный риск – потенциальные потери в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, человеческого фактора, системы в целом или влияния внешних событий.

Перемещенный коммерческий риск – риск того, что банк может столкнуться с коммерческим давлением по уплате дохода, который превышает норму, заработанную на активах, финансируемых держателями инвестиционных счетов. Банк отказывается от части или всей своей доли прибыли, чтобы сохранить свой фонд поставщиков и убедить их не снимать свои средства.

Подходный налог – основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтвержденных расходов, в соответствии с действующим законодательством.

Портфельные инвестиции – это совокупность ценных бумаг, принадлежащих одному инвестору, вкладываемые в хозяйственную деятельность в целях получения дохода.

Посреднические контракты – исламские финансовые инструменты, которые облегчают эффективность и прозрачность исполнения транзакционных контрактов.

Постоянное представительство – в соответствии с международными договорами, является постоянное место деятельности, через которое предпринимательская деятельность предприятия полностью или частично осуществляется.

Правовой риск – это риск, связанный с невыполнимостью финансовых договоров. Имеются в виду законодательные акты, общее законодательство и нормативы/стандарты, влияющие на выполнение контрактов и транзакций. Этот риск может быть по характеру внешним (нормативы, регулирующие определенные виды хозяйственной деятельности/бизнеса) или внутренним, связанным с действиями руководства или сотрудников (например, мошенничество, нарушение законов и установленных правил).

Процентные риски – отражают воздействие изменений процентных ставок на финансовое состояние банка. Процентный риск может исходить из различных источников. Риск переоценки возникает из-за различий в сроках действия и переоценки активов, обязательств и внебалансовых объектов.

Разделение рисков – это соглашение между компаниями, заключенное в форме договора, в котором покупатель и продавец соглашаются взять на себя определенную часть потерь, связанных с колебанием валютных курсов, независимо от того, какие потери компании понесли в действительности.

Резерв на инвестиционный риск (IRR) – представляет собой сумму, предназначенную исламскими банками из доходов владельцев инвестиционных счетов,

после размещения доли мудариб, чтобы смягчить последствия риска будущих потерь владельцев инвестиционных счетов.

Резерв на компенсацию прибыли (PER) – представляет собой сумму, предназначенную исламскими банками из их совокупного дохода, до выделения доли мудариб с целью поддержания определенного уровня доходности инвестиций и увеличения собственного капитала.

Риба – ростовщичество, рост денежной добавленной стоимости.

Риск вложений в акционерный капитал – риск, возникающий в связи с заключением партнерства в целях проведения или участия в конкретном финансировании или общей деловой активности, как описано в контракте, и в котором поставщик финансов разделяет бизнес-риски. Этот риск имеет отношение к мудараба и мушарака контрактам.

Риск запасов – риск, связанный с содержанием товаров или основных средств при перепродаже по договору мурабаха или при передаче товаров, основных средств в лизинг по договору иджара.

Риск потери ликвидности возникает, когда для нормального функционирования банка не хватает ликвидности и на момент наступления сроков платежей способность банка отвечать по своим обязательствам снижается. Этот риск возможен в тех случаях, когда появляются трудности с привлечением средств путем заимствования на приемлемых условиях (риск финансирования ликвидности) или продажи активов (риск ликвидности активов).

Риск несоблюдения шариата – данный риск связан с несоблюдением правил и принципов шариата.

Рыночный риск – это риск, проистекающий либо из финансовых инструментов, либо активов, продаваемых на вполне сформировавшихся рынках. Рыночные риски могут происходить из макро- и микроисточников. Систематический рыночный риск может возникать в силу общего изменения цен и поведения участников рынка. Несистематический рыночный риск возникает, когда цена какого-либо имущества меняется в результате каких-либо событий, связанных с финансовым инструментом или имуществом. Волатильность цен на различных рынках порождает различные виды рыночных рисков. Таким образом, среди рыночных рисков можно выделить следующие: фондовые, процентные, валютные и ценовые риски по товарам.

Салам – авансовое финансирование. Представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа; покупатель платит продавцу заранее оговоренную стоимость товара, который продавец обещает поставить через определенный промежуток времени.

Секьюритизация – финансовый термин, означающий одну из форм привлечения финансирования путём выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующими стабильные денежные потоки.

Сукук – это сертификаты одинаковой стоимости, представляющие собой доли без возможности их выделения в натуре в праве на материальные активы, праве узуфрукта, праве на услуги или праве собственности на активы (имущество) определенных проектов или определенной инвестиционной деятельности.

Сукук аль-иджара – специальная проектная компания и заемщик заключают договор купли-продажи имущества (заемщик продает актив SPV) и договор аренды этого имущества (заемщик арендует у SPV актив с правом выкупа по окончании срока аренды).

Сукук аль-истисна является аналогом классических договоров проектного финансирования или подряда. По условиям договора истисна (подряда) имущество продается еще до момента его создания.

Сукук аль-мудароба – специальная проектная компания и заемщик являются участниками партнерства, осуществляющие привлечение средств многочисленных мелких инвесторов. Права инвесторов сравнимы с правами владельцев паевых инвестиционных фондов.

Сукук аль-мурабаха – между заемщиком и инвесторами заключается договор купли-продажи имущества, по которому инвесторы приобретают в собственность определенное имущество, а цена сертификатов составляет покупную цену этого имущества. Доход извлекается инвесторами путем обратной продажи этого имущества с отсрочкой платежа (мурабаха).

Сукук аль-мушарака – специальная проектная компания и заемщик являются участниками партнерства, где инвесторы имеют возможность принимать участие в управлении делами компании.

Сукук аль-салам является зеркальным отражением сукук аль-мурабаха. В этом виде сукука заемщик – производитель товара продает товар инвесторам с отсрочкой поставки, а цена подлежит немедленной уплате.

Сунна – в первоначальном смысле означает «обычай, пример, путь, направление (по которому следует идти)». Под этим понятием подразумевается жизненный путь пророка Мухаммеда ﷺ.

Схоласт – тип религиозной философии, характеризующийся принципиальным подчинением примату теологии, соединением догматических предпосылок с рационалистической методикой и особым интересом к формально-логической проблематике; получил наиболее полное развитие и господство в Зап. Европе в Средние века.

Таваррук – обратная мурабаха. Например, если клиент банка желает занять определенную сумму, банк может купить товар на эту сумму, а затем продать потребителю с наценкой за оказанные услуги.

Такафул – удовлетворяющее требованиям шариата соглашение о взаимном распределении рисков между участниками и операторами. Происходит от арабского слова «кафала».

Транзакционные контракты – исламские финансовые инструменты, связанные с производством в реальном секторе, включают торговлю, обмен и финансирование экономической деятельности.

Трансфертное ценообразование – реализация товаров или услуг взаимозависимыми лицами по внутрифирменным, отличным от рыночных, ценам, к нему относится анализ документов и корректировка расходов между связанными сторонами за товары, услуги или использование имущества (включая нематериальные активы). Трансфертные цены среди подразделений предприятия могут быть использованы для отражения распределения ресурсов между такими подразделениями или для других целей.

Зуфрукт – это право пользования чужим имуществом с правом присвоения доходов от него, но с условием сохранения его целостности, ценности и хозяйственного назначения.

Уменьшающаяся мушарака представляет собой постепенный полный переход долевой собственности на определенный актив (как правило, объект недвижимости или инвестиционный проект) от финансирующей стороны (исламского банка) к конечному владельцу (клиенту).

Управляющие партнеры – лица, которые несут субсидиарную ответственность по обязательствам компании из своего личного имущества.

Ушр – налог или сбор в размере 1/10, десятин, налог с продуктов земледелия, выплачиваемый мусульманами с земель, которые по праву завоевания, дарения халифом не подлежат обложению хараджем.

Фасх – право сторон на отзыв или аннулирование договора.

Фикх – мусульманская доктрина о правилах поведения (юриспруденция).

Хавала – услуга по переводу средств или долгов со счета вкладчика или должника на счет получателя или кредитора соответственно.

Хадис – предание о словах и действиях пророка Мухаммеда ﷺ, затрагивающее разнообразные религиозно-правовые стороны жизни мусульманской общины

Харадж – поземельный пропорциональный налог в мусульманских государствах.

Хиба – в исламском праве подарок, безвозмездная передача какой-либо вещи в собственность другого человека.

Хияр аль-айб – когда речь идет о низком качестве товара, то покупатель вправе отменить сделку, если после покупки был обнаружен недостаток.

Хияр ар-руйя – право аннулирования договора покупателем, когда он увидит товар, не соответствующий описанию.

Хияр-шарт – право сторон на расторжение договора в любое время в зависимости от установленных сроков или от определенных событий.

Хумс – отчисления с различных видов добычи в размере 1/5.

Шариат – свод Божественных правил и запретов, и основанный на аятах Корана и Сунны Пророка ﷺ.

Шарика акд – предполагает совместное использование капитала и совместное участие в прибылях и убытках.

Шарика аль-Мусахама (акционерная компания) – представляет собой компанию, капитал которой разделен на равные доли торгуемых акций, при этом ответственность каждого акционера (совладельца) ограничивается его долей в капитале.

Шарика аль-Мухасса является одной из форм индивидуальных (частных) компаний, партнеры до формирования партнерства оценивают финансовое состояние каждого потенциального партнера и его способность отвечать по обязательствам личным имуществом.

Шарика ат-Тадамун (компания с солидарной ответственностью) – представляет собой форму личного партнерства, которая позиционирует себя как зарегистрированная компания, обладающая уникальным правом (товарным знаком).

Шарика ат-Таусья аль-Басита (коммандитное партнерство) представляет собой форму личного партнерства, включает управляющих и пассивных партнеров.

Шарика ат-Таусьябиль-Асхум (акционерная компания с ограниченной ответственностью) представляет собой вид финансового партнерства. Подписка на акции такой компании осуществляется равным количеством акций с участием управляющих и пассивных партнеров.

Шарика мульк – предполагает совместное владение определенным имуществом и не включает в себя временное товарищество по разработке или объединению имущества заинтересованных сторон.

Ширкат аль-Амаль (сервисные партнерства или профессиональное партнерство в сфере квалифицированного труда) – представляет собой соглашение между двумя и более сторонами для предоставления услуг, относящееся к выполнению профессионального или квалифицированного труда.

Ширкат аль-Вуджух (партнерство на основе обязательств) – представляет собой соглашение между двумя и более сторонами о создании партнерства для приобретения активов в кредит на основе репутации сторон с целью извлечения прибыли, по которому стороны обязуются исполнить свои обязательства в соответствии с процентным соотношением, определенным сторонами.

Ширкат аль-Вуджух (партнерство на основе обязательств) – представляет собой соглашение между двумя и более сторонами о создании партнерства для приобретения активов в кредит на основе репутации сторон с целью извлечения прибыли, по которому стороны обязуются исполнить свои обязательства в соответствии с процентным соотношением, определенным сторонами.

Ширкат аль-Инан – представляет собой партнерство между двумя и более сторонами, по которому каждый участник вносит определенную денежную сумму таким образом, что каждый получает право на распоряжение активами партнерства при условии, что прибыль распределяется в соответствии с соглашением о создании партнерства, а убытки пропорционально взносу каждого участника в капитал партнерства.

## Приложение А

Таблица А.1 – Структура оплаченного акционерного капитала ИБР, декабрь 2013 года

Страна	Кол-во акций	Сумма в млн ИД	% от суммы оплаченного капитала
1 Саудовская Аравия	424960	4249,6	23,61 %
2 Ливия	170446	1704,46	9,47 %
3 Иран	149120	1491,2	8,28 %
4 Нигерия	138400	1384	7,69 %
5 ОАЭ	135720	1357,2	7,54 %
6 Катар	129750	1297,5	7,21 %
7 Египет	127867	1278,67	7,10 %
8 Турция	116586	1165,86	6,48 %
9 Кувейт	98588	985,88	5,48 %
10 Пакистан	45922	459,22	2,55 %
11 Алжир	45922	459,22	2,55 %
12 Индонезия	40648	406,48	2,26 %
13 Малайзия	29401	294,01	1,63 %
14 Бангладеш	18216	182,16	1,01 %
15 Йемен	9238	92,38	0,51 %
16 Марокко	9169	91,69	0,51 %
17 Судан	8321	83,21	0,46 %
18 Иордания	7850	78,5	0,44 %
19 Габон	5458	54,58	0,30 %
20 Сенегал	5280	52,8	0,29 %
21 Оман	5092	50,92	0,28 %
22 Ирак	4824	48,24	0,27 %
23 Бруней	4585	45,85	0,25 %
24 Камерун	4585	45,85	0,25 %
25 Гвинея	4585	45,85	0,25 %
26 Нигер	4585	45,85	0,25 %
27 Бахрейн	2588	25,88	0,14 %
28 Буркина-Фасо	2463	24,63	0,14 %
29 Уганда	2463	24,63	0,14 %
30 Бенин	2080	20,8	0,12 %
31 Палестина	1955	19,55	0,11 %
32 Тунис	1955	19,55	0,11 %
33 Казахстан	1929	19,29	0,11 %
34 Сирия	1849	18,49	0,10 %
35 Азербайджан	1819	18,19	0,10 %
36 Мали	1819	18,19	0,10 %

37 Афганистан	993	9,93	0,06 %
38 Чад	977	9,77	0,05 %
39 Ливан	977	9,77	0,05 %
40 Мавритания	977	9,77	0,05 %
41 Албания	923	9,23	0,05 %
42 Гамбия	923	9,23	0,05 %
43 Кыргызстан	923	9,23	0,05 %
44 Мальдивы	923	9,23	0,05 %
45 Мозамбик	923	9,23	0,05 %
46 Суринам	923	9,23	0,05 %
47 Джибути	496	4,96	0,03 %
48 Гвинея-Бисау	496	4,96	0,03 %
49 Сьерра-Леоне	496	4,96	0,03 %
50 Сомали	496	4,96	0,03 %
51 Таджикистан	496	4,96	0,03 %
52 Того	496	4,96	0,03 %
53 Туркменистан	496	4,96	0,03 %
54 Узбекистан	480	4,8	0,03 %
55 Коморы	465	4,65	0,03 %
56 Кот Д'Ивуар	465	4,65	0,03 %
Итого подписной капитал	1 780 382	17803,82	98,91 %
Неоплаченный капитал	19 618	196,18	1,09 %
Итого оплаченный капитал	1 800 000	18000,00	100,00%

Таблица А.2 – Страны-члены в организациях группы ИБР

Страна	ИБР (IDB)	ИКСИЭК (ICIEC)	ИКРЧС (ICD))	ИТФК (ITFC)	Членство
Афганистан	+				1
Албания	+	+	+	+	4
Алжир	+	+	+	+	4
Азербайджан	+		+		2
Бахрейн	+	+	+	+	4
Бангладеш	+	+	+	+	4
Бенин	+	+	+	+	4
Бруней Даруссалам	+	+	+	+	4
Буркина-Фасо	+	+	+	+	4
Камерун	+	+	+	+	4
Чад	+	+	+		3
Коморы	+		+		2
Кот Д'Ивуар	+	+	+	+	4
Джибути	+	+	+	+	4
Египет	+	+	+	+	4

Габон	+	+	+	+	4
Гамбия	+	+	+	+	4
Гвинея	+	+	+		3
Гвинея-Бисау	+		+		2
Индонезия	+	+	+	+	4
Иран	+	+	+	+	4
Ирак	+		+		2
Иордания	+	+	+	+	4
Казахстан	+	+	+		3
Кувейт	+	+	+	+	4
Кыргызстан	+		+		2
Ливан	+	+	+	+	4
Ливия	+	+	+	+	4
Малайзия	+	+	+	+	4
Мальдивы	+		+		2
Мали	+	+	+		3
Мавритания	+	+	+	+	4
Марокко	+	+	+	+	4
Мозамбик	+	+	+	+	4
Нигер	+	+	+	+	4
Нигерия	+	+	+	+	4
Оман	+	+			2
Пакистан	+	+	+	+	4
Палестина	+		+	+	3
Катар	+	+	+	+	4
Саудовская Аравия	+	+	+	+	4
Сенегал	+	+	+	+	4
Сьерра-Леоне	+		+		2
Сомали	+			+	2
Судан	+	+	+	+	4
Суринам	+		+		2
Сирия	+	+	+	+	4
Таджикистан	+		+		2
Того	+				1
Тунис	+	+	+	+	4
Турция	+	+	+	+	3
Туркменистан	+		+		2
Уганда	+	+	+	+	4
ОАЭ	+	+	+	+	4
Узбекистан	+		+		2
Йемен	+	+	+	+	4
Всего	56	41	52	38	

Таблица А.3 – Финансирование ИБР в региональном разрезе за период 01.01.1976-03.11.2013 гг.

Страна	Проектное финансирование		Техническая помощь		Торговое финансирование		Специальная помощь		Общее	
	кол-во	\$ млн.	кол-во	\$ млн.	кол-во	\$ млн.	кол-во	\$ млн.	кол-во	\$ млн.
Афганистан	5	66,7	8	11,0	0	0,0	21	15,8	34	93,5
Албания	26	552,7	5	1,1	1	5,0	3	1,4	35	560,2
Алжир	41	592,1	11	4,0	188	1887,7	7	5,6	247	2489,4
Азербайджан	38	1036,9	14	3,6	13	107,0	4	2,0	69	1149,4
Бахрейн	101	2062,8	10	2,6	22	328,5	0	0,0	133	2393,8
Бангладеш	79	1406,2	9	5,2	233	13809,7	12	35,7	333	15256,7
Бенин	42	273,8	25	6,9	6	65,0	1	1,4	74	347,1
Бруней	4	46,2	1	0,3	0	0,0	0	0,0	5	46,5
Буркина-Фасо	66	550,8	39	14,0	8	251,1	9	8,8	122	824,7
Камерун	37	367,0	14	4,0	3	53,0	3	1,7	57	425,8
Чад	48	522,4	31	6,9	1	3,2	10	10,8	90	543,2
Коморы	4	9,9	15	5,9	3	7,5	3	1,1	25	24,4
Кот Д'Ивуар	23	490,0	2	1,4	3	76,3	5	1,2	33	568,9
Джибути	32	235,8	18	4,2	1	12,0	10	2,3	61	254,3
Египет	60	1900,4	18	5,2	136	3954,9	4	1,5	218	5862,0
Габон	18	484,3	4	2,2	0	0,0	0	0,0	22	486,5
Гамбия	46	292,6	22	4,9	34	247,0	4	1,8	106	546,4
Гвинея	57	368,4	35	11,0	6	48,8	6	7,8	104	436,0
Гвинея-Бисау	1	1,5	8	2,1	2	15,0	3	1,3	14	19,9
Индонезия	127	2420,8	13	3,3	56	1398,3	4	4,4	200	3826,9
Иран	81	3435,9	16	6,6	176	2599,8	7	13,3	280	6055,6
Ирак	6	54,3	8	1,3	35	301,3	12	5,5	61	362,4
Иордания	62	902,3	26	6,7	71	1167,8	1	0,3	160	2077,2
Казахстан	25	532,5	10	2,3	20	746,0	5	1,9	60	1282,6
Кувейт	26	275,5	14	2,2	48	1151,5	4	7,5	92	1436,7
Кыргызстан	23	186,2	18	5,8	0	0,0	7	2,4	48	194,3
Ливан	56	967,4	10	1,7	11	221,5	21	9,8	98	1200,4
Ливия	18	427,0	10	4,2	10	299,8	3	4,3	41	735,2
Малайзия	72	1193,5	7	1,4	41	281,7	5	11,5	125	1488,0
Мальдивы	26	157,5	13	2,6	8	159,0	3	0,8	50	319,9
Мали	69	588,8	32	12,5	14	223,9	12	16,5	127	841,8
Мавритания	79	805,5	43	23,9	15	283,2	7	11,1	144	1123,7
Марокко	67	2408,8	23	5,7	125	3399,8	4	1,5	219	5815,8
Мозамбик	22	164,7	11	3,1	3	35,0	5	2,2	41	205,0
Нигер	54	345,0	48	16,5	21	158,3	18	12,2	141	532,1
Нигерия	13	308,6	7	1,3	16	345,0	30	7,9	66	662,8
Оман	35	587,3	9	2,8	1	2,0	2	0,5	47	592,6
Пакистан	105	2847,1	12	2,9	244	5587,0	11	11,7	372	8448,7
Палестина	23	94,5	16	12,9	0	0,0	42	53,3	81	160,7
Катар	53	813,5	1	0,1	1	1,5	0	0,0	55	815,1
Сауд. Аравия	112	1999,9	26	4,0	162	2802,5	4	0,4	304	4806,7

Сенегал	77	801,6	31	11,7	26	282,6	7	14,2	141	1110,1
Сьерра-Леоне	30	193,9	28	7,2	2	10,0	4	3,6	64	214,7
Сомали	3	9,4	11	5,1	4	46,2	47	16,0	65	76,7
Судан	98	1126,0	28	6,2	31	392,4	20	23,5	177	1548,0
Суринам	5	32,3	2	0,3	1	10,0	2	0,2	10	42,8
Сирия	38	971,9	10	3,6	29	164,8	6	0,9	83	1141,1
Таджикистан	35	264,8	19	5,2	4	74,0	9	1,5	67	345,6
Того	21	161,9	6	2,2	3	46,0	2	1,7	32	211,7
Тунис	61	1629,2	13	3,2	159	1092,9	4	4,2	237	2729,5
Турция	131	2993,7	13	5,7	326	4093,7	6	20,7	476	7113,8
Туркменистан	11	586,5	4	1,1	0	0,0	1	0,3	16	588,0
ОАЭ	130	1265,3	8	0,9	27	585,2	0	0,0	165	1851,4
Уганда	23	403,2	20	4,9	5	13,9	9	4,5	57	426,5
Узбекистан	32	1237,5	5	1,1	8	158,1	7	1,9	52	1398,5
Йемен	66	612,5	34	11,0	42	425,3	10	10,6	152	1059,4
Страны-не члены ИБР	42	354,6	12	6,1	14	324,9	925	282,5	993	968,1
Региональные проекты	78	1390,5	375	121,6	0	0,0	70	62,9	523	1575,0
Специальные программы	4	85,0	0	0,0	1	20,	0	0,0	5	105,0
Итого, нетто	2767	46897,1	1281	417,5	2420	49776,4	1441	728,1	7909	97819,1
Общий итог	3136	51379,2	1370	449,7	2939	54978,0	1494	740,3	8939	107547,1

Источник: IDB

Таблица А.4 – Одобренные проекты Группой ИБР в региональном разрезе в 2013 году

Страна	Основные ресурсы	ИКРЧС	ИТФК	Другие организации	Итого за 2013 год	Доля одобренных проектов, 1976-2013гг
Афганистан	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,10
Албания	125,3	0,0	0,0	0,0	125,3	0,57
Алжир	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,54
Азербайджан	0,0	20,0	2,0	0,0	22,0	1,18
Бахрейн	0,0	150,0	0,0	0,0	150,0	2,45
Бангладеш	85,0	10,0	2571	17,0	2683,0	15,60
Бенин	14,0	0,0	30,0	0,0	44,0	0,35
Бруней	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,05
Буркина-Фасо	147,8	0,0	30,0	0,0	177,8	0,84
Камерун	24,1	0,0	18,0	0,0	42,1	0,44
Чад	32,0	0,0	0,0	0,0	32,0	0,56
Коморы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,02
Кот Д'Ивуар	163,5	0,0	0,0	0,0	163,5	0,58
Джибути	8,0	0,0	0,0	0,0	8,0	0,26
Египет	374,0	17,3	491,0	21,3	903,5	5,99
Габон	61,0	0,0	0,0	0,0	61,0	0,50
Гамбия	35,0	0,0	60,0	5,0	100,0	0,56

Гвинея	12,3	0,0	0,0	0,0	12,3	0,45
Гвинея-Бисау	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,02
Индонезия	479,0	0,0	37,0	61,6	577,6	3,91
Иран	344,9	0,0	0,0	0,0	344,9	6,19
Ирак	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,37
Иордания	0,2	10,0	338,0	5,0	353,2	2,12
Казахстан	0,0	20,0	305,0	10,0	335,0	1,31
Кувейт	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	1,47
Кыргызстан	16,3	0,0	0,0	0,0	16,3	0,20
Ливан	72,5	0,0	0,0	0,0	72,5	1,23
Ливия	0,3	0,0	0,0	0,0	0,3	0,75
Малайзия	0,0	0,0	0,0	48,5	48,5	1,52
Мальдивы	35,0	1,7	0,0	0,0	36,7	0,33
Мали	23,7	0,0	24,0	0,0	47,7	0,86
Мавритания	49,1	4,3	100,0	0,0	153,4	1,15
Марокко	227,5	0,0	430,0	5,7	663,1	5,95
Мозамбик	18,1	5,0	15,0	0,0	38,1	0,21
Нигер	29,2	0,0	0,0	0,0	29,2	0,54
Нигерия	0,0	40,0	30,0	0,0	70,0	0,68
Оман	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,61
Пакистан	35,0	2,7	100,0	2,0	139,7	8,64
Палестина	2,1	6,0	0,0	0,0	8,1	0,16
Катар	0,0	0,0	0,0	66,0	66,0	0,83
Саудовская Аравия	120,0	16,5	40,0	136,8	313,4	4,91
Сенегал	133,8	0,0	0,0	0,0	133,8	1,13
Сьерра-Леоне	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,22
Сомали	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,08
Судан	50,2	10,0	0,0	10,0	70,2	1,58
Суринам	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,04
Сирия	2,0	0,0	0,0	0,2	2,2	1,17
Таджикистан	29,5	22,0	0,0	5,0	56,5	0,35
Того	24,0	0,0	0,0	0,0	24,0	0,22
Тунис	200,2	0,0	0,0	0,0	200,2	2,79
Турция	458,1	10,0	350,0	182,1	1000,2	7,27
Туркменистан	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,60
ОАЭ	0,0	3,0	10,0	149,8	162,8	1,89
Уганда	244,4	0,0	0,0	0,0	244,4	0,44
Узбекистан	434,3	72,0	0,0	0,0	506,3	1,43
Йемен	15,5	5,0	0,0	1,0	21,5	1,08
Страны-не члены ИБР	30,8	0,0	27,5	45,6	103,8	0,99
Региональные проекты	6,0	0,0	0,0	211,9	217,9	1,61
Специальные программы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,11
Итого	4163,9	425,5	5008,5	984,4	10582,3	100
<i>Источник: IDB</i>						

## Сведения об авторах

- Байдаулет Е.А. Советник Министра индустрии и новых технологий РК, Советник Министра иностранных дел РК, Сопредседатель межведомственной рабочей группы по разработке и реализации Дорожной карты развития исламского финансирования до 2020 года, член Совета директоров Исламского банка развития, Председатель Ассоциации развития исламского финансирования РК, МВА (KIMEP)
- Салихова А.Р. *Доцент кафедры финансов ПГУ им. С. Торайгырова, к.э.н.*
- Кашимова Л.Б. *Научный сотрудник ПГУ им. С. Торайгырова, магистр наук «Управление проектами, финансы и риск» (City Universty London)*
- Айгужинова Д.З. *Доцент кафедры финансов ПГУ им. С. Торайгырова, к.э.н.*
- Ульданова Д.Р. *Научный сотрудник ПГУ им. С. Торайгырова, магистр экономики*
- Кашимов К.Б. *Инженер ПГУ им. С. Торайгырова, магистрант (Imperial University)*
- Габбасова Р.Ф. *Научный сотрудник ПГУ им. С. Торайгырова, к.э.н.*

**Основы этических  
(исламских) финансов**  
*учебное пособие*

Под редакцией Е.А. Байдаулет

Сдано в набор 26.03.14 г. Подписано в печать 12.06.14 г. Формат 70x100 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times. Объем в усл. печ. лист. 25,8. Объем в уч. изд. лист. 21,6. Тираж 100 экз.  
Отпечатано в ИП Сытина Н.И. 140000, Республика Казахстан, г. Павлодар,  
ул. 29 Ноября, 2, тел. (7182) 61-82-12