



А. Ю. ЖУРАВЛЁВ

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ



Экономика и право (Садра)

Андрей Журавлёв
Исламский банкинг

«Садра»

2017

УДК 336.71:28
ББК 65.262+86.38

Журавлёв А. Ю.

Исламский банкинг / А. Ю. Журавлёв — «Садра»,
2017 — (Экономика и право (Садра))

ISBN 978-5-906859-00-6

Книга написана в развитие первой крупной работы автора «Теория и практика исламского банковского дела», вышедшей в свет в 2002 г. В новой монографии более глубоко рассматриваются концептуальные основы исламской экономики как фундамента исламской банковской деятельности, прослеживается, как религиозно-этические предписания и запреты формируют особенности исламского банкинга. Подробно раскрываются формы, в которых исламский банк привлекает ресурсы и размещает денежные средства в активы. Читатель найдет в работе немало примеров из практики исламских банков Бахрейна, Великобритании, Малайзии, ОАЭ, Пакистана и других стран. Книга завершается анализом современного состояния исламского банкинга в мире. Адресуется как специалистам в области экономики, так и широкому кругу читателей.

УДК 336.71:28
ББК 65.262+86.38

ISBN 978-5-906859-00-6

© Журавлёв А. Ю., 2017
© Садра, 2017

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
Глава 2	27
Исламский контракт	27
Мудароба	30
Вакаля	32
Модели баланса	33
Привлечение средств клиентов	35
Срочный вклад	35
Текущий счёт	40
Глава 3	44
Мушарака	45
Мурабаха	48
Таваррук и бей аль-ина	54
Иджара	57
Мушарака мутанакыса	64
Истиснаа	65
Салям	67
Глава 4	69
Общая характеристика	69
Великобритания	81
Люксембург	92
Зарубежные страны БРИКС	97
Бразилия	98
Индия	99
Китай	101
Южная Африка	103
Заключение	105
Приложение 1	106
Приложение 2	108
Приложение 3	111
Список литературы	125
Монографии	125
Статьи	126
Официальные публикации	128
Исследования и доклады	130
Электронные ресурсы	131
Примечания	132

Андрей Журавлёв

Исламский банкинг

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН

Издание подготовлено при поддержке Фонда исследований исламской культуры

Научный редактор:

к. э.н. **А.О. Филоник**

Рецензенты:

к. э.н. **С.Ю. Бабенкова,**

к. э.н. **Л.Н. Руденко,** к.э.н. **З.А. Соловьёва**

Иллюстрация на обложке: **Shutterstock**

© Фонд исследований исламской культуры, 2017

© ООО «Садра», 2017

© Институт востоковедения РАН, 2017

Предисловие

В 2002 г. я опубликовал книгу «Теория и практика исламского банковского дела». С тех пор многое изменилось в глобальной отрасли исламских финансов, начиная с того, что объём активов вырос со 150 миллионов долларов [1] до более 2 триллионов долларов в 2015 г. [2]. Правда, на российских просторах исламские финансовые институты (ИФИ) массово появляться не стали. Однако несколько таких организаций вышли на рынок и нашли свою клиентуру, хотя, за одним исключением (о нём чуть ниже), они не являются финансовыми организациями с точки зрения законодательства. Плюс вышло несколько книг, защищена не одна диссертация, к тому же, насколько можно судить, написано просто неожиданно много дипломных работ.

Самое показательное, однако, то, что «исламской» темой занялся мегарегулятор нашего банковского и финансового рынка – Центральный банк. В сентябре 2015 г. им была сформирована рабочая группа по партнерскому банкингу, а в ноябре 2016 г. статус официального документа получила дорожная карта по развитию партнерского банкинга и связанных с ним финансовых услуг в Российской Федерации на период 2016–2017 г.

В то же время участники рынка в массе своей не рассматривают этот вид бизнеса всерьёз, хотя наименования организаций, не следующих этому общему правилу, весьма показательны: Сбербанк России и Внешэкономбанк. Надо заметить, впрочем, что оба государственных гиганта в основном интересуются возможностями привлечения в свои проекты «исламских денег» из-за рубежа. А вот казанский Татагропромбанк в марте 2016 г. открыл так называемое исламское окно, предоставляющее ряд финансовых услуг на местном рынке, – филиал «Центр партнёрского банкинга» (ЦПБ)¹.

Но будем честны: имеющиеся на сегодняшний день результаты весьма скромны. Между тем наличие условий для оказания финансовых услуг исламского типа сегодня является нормой для стран, стремящихся закрепить своё положение в качестве мировых/региональных финансовых центров или обрести соответствующий статус. Эти условия имеют комплексный характер и включают такие компоненты, как соответствующий нормативный правовой режим, подготовленные кадры, осведомлённость потребителей о возможностях и особенностях исламского финансирования, в том числе вследствие включения соответствующей темы в проект по повышению финансовой грамотности.

Конечно, огромное значение имеет наличие «статистически значимого» внутреннего спроса на исламские продукты. Но это (для начала само выявление масштаба такого спроса) – отдельная история, детали которой пока лучше оставить за скобками. Делая это, однако, не забудем, что в странах Персидского залива, где зародился современный исламский банкинг, спрос в своё время возник в ответ на сделанное рынку предложение, а не наоборот.

Так или иначе, побуждаемый коллегами, я решил на переиздание своей упомянутой книги. Я предполагал, что ограничусь внесением в неё некоторых правок и новым названием, отражающим эти правки. Однако выяснилось, что за прошедшее время моё понимание проблемы стало и глубже, и шире. Да и многие её аспекты изменились. Поэтому пришлось писать практически полностью новый текст, в том числе стараясь показать не только то, как выглядит исламский банкинг в теории, но и на практике. Это было хлопотно, но интересно.

Оговорюсь, что факты, примеры, сведения, используемые в книге, по возможности приводятся по состоянию на декабрь 2016 г. С другой стороны, важные события, произошедшие после этой даты, я постарался хотя бы упомянуть.

¹ 5 апреля 2017 г. Центральный банк отозвал у Татагропромбанка лицензию на осуществление банковских операций, в связи с чем деятельность ЦПБ была вынужденно прекращена.

Я отдаю себе отчёт в том, что результатом является больше описательное, нежели глубоко аналитическое произведение, и затрагивает оно самые-самые общие вопросы исламского банкинга, его начала. Например, за бортом остались такие темы, как управление рисками в исламском банке или инструменты исламского рынка капитала. Впрочем, замысел на данном этапе был именно таков с учётом будущих творческих планов.

Надеюсь, что обновлённая версия будет встречена с тем же интересом, что и прототип.

Андрей Журавлёв

Глава 1

Понятие исламской экономики

Начать, очевидно, следует с общего рассуждения о том, что такое исламская экономика. Это выражение имеет несколько смыслов. Оно может пониматься как учение или особая «идеология и методология подхода к решению экономических проблем» [3], как хозяйственная система, как набор практик. При этом хотелось бы предостеречь от заблуждения, следуя которому исламскую экономику прямолинейно ассоциируют с совокупностью национальных экономик стран-членов Организации исламского сотрудничества (до 2011 г. – Организация Исламская конференция, перечень участников – в приложении 1). Следуя, так сказать, формальному конфессионально-географическому признаку, хозяйственную активность иной раз объявляют исламской лишь потому, что её субъекты, населяющие определённую территорию, являются «этническими мусульманами».

Ни для кого не секрет, что практически во всех странах исламского мира² с началом той эпохи, которую принято именовать Новым временем, утвердилась экономическая модель, по ключевым характеристикам совпадающая с западной, капиталистической моделью. Национальные экономические агенты в своей массе вполне сжились с этим. Поэтому помимо упомянутых в сноске двух стран, по-видимому, можно выделить ещё два элемента современного «исламского хозяйства»³.

Один – это индивидуальные верующие и, возможно, локальные общины. Характеризовать эту категорию как отдельный элемент позволяют конкретные формы их экономического поведения: они или стараются воздерживаться от пользования имеющимися традиционными услугами, поскольку это «харам» (запрещено шариатом), то есть как бы делают мысленный выбор в пользу инструментов исламского типа, или в лучшем случае прибегают к неформальным схемам наподобие касс взаимопомощи и др.

Второй – институционально оформленные очаги исламской экономической деятельности в неисламской деловой среде⁴. В данном случае не имеет значения, осуществляется эта деятельность в Египте, Британии или Боснии и Герцеговине, важно безусловное превалирование в конкретных национальных экономических системах чуждых исламу хозяйственных и юридических принципов. К этой категории относится подавляющая часть исламских финансовых институтов⁵.

Однако вернёмся к исламской экономике (ИЭ) в её корректном понимании. В данное словосочетание иной раз добавляют ещё одно прилагательное – «моральная». Это действи-

² Исключениями, хотя и с оговорками, следует считать Иран и Судан, в конце прошлого века осуществивших перевод своих банковских систем на исламские рельсы.

³ Речь о его финансовой составляющей, которая до недавних пор была единственным «живым» примером прикладного применения исламской экономической модели. Финансовый бизнес, безусловно, продолжает доминировать, однако за последние годы стали складываться и другие халяльные («халяль» – дозволенный, разрешённый) сектора: пищевой, парфюмерный, туристический и некоторые другие.

⁴ Вообще наличие в той или иной стране ИФИ само по себе, разумеется, не делает её экономику исламской. Исламские банки, не теряя своих доктринальных корней, на практике существуют в основном как «анклав». Более того, они поневоле являются частью национальных экономик «западного» типа, хотя вполне раскрыть свой потенциал могут только в рамках исламской экономики (хозяйства).

⁵ Специфическое место занимает Саудовская Аравия. По некоторым данным [6], исламские активы в этой стране уже превысили половину активов банковского сектора. Однако саудовские власти с простодушным лукавством многие десятилетия отрицают существование такого явления, как исламский банкинг. К слову сказать, такая позиция объясняется довольно просто. Действительно, если признать, что в стране двух главных мусульманских святынь есть исламские банки как отдельная категория, прочие банки тут же косвенно определяются как неисламские, ростовщические, греховные, что допустить, конечно, невозможно.

тельно весьма важная, верная и «говорящая» характеристика. В то же время выражение «исламская моральная экономика» является, по сути дела, тавтологией. Исламская экономика в силу своих особенностей представляет собой одну из форм общего феномена моральной экономики. Вместе со всем «миром» моральной экономики исламская экономика видит своим интеллектуальным и нравственным противником мир неолиберальной, современной хозяйственной теории и практики, ассоциируемый с капитализмом⁶. Поэтому термины «исламская моральная экономика» и «исламская экономика» в основном используются как взаимозаменяемые.

В то же время в морально-экономической парадигме исламская экономика занимает своё, особое место. Это вызвано тем, что она не только имеет религиозное происхождение, но и бытовать может лишь как религиозная конструкция – в противоположность основному, секулярному пониманию моральной экономики (и экономики вообще, разумеется). Важно отметить, что, пользуясь словами М.Б. ас-Садр, не предполагается, что ислам «сформулирует экономические закономерности. Ислам пришёл, чтобы организовать экономическую жизнь и развить систему, основанную на социальной справедливости. Исламская экономика... не имеет ничего общего с научным открытием фактически существующих экономических отношений» [4].

В наиболее общем виде моральную экономику можно определить как экономику, в которой экономические факторы уравниваются этическими нормами во имя социальной справедливости [5]. По-видимому, без отступлений и изъятий она свойственна лишь патриархальным обществам, в которых производитель и потребитель выступают в одном лице [7]. Развитие товарного производства и рынка, переплетающееся с усилением таких факторов, как личный материальный интерес и стремление к максимизации прибыли делового предприятия, подрывают это равновесие. Э. Томпсон (который, собственно, и ввёл в оборот термин «моральная экономика»⁷) показал, что реакция носителей традиционных нравственных норм на нарушение общественных устоев оказывается жёсткой, вплоть до гражданского неповиновения [7]⁸, и противная сторона (то есть государство и имущие классы) отвечает, в свою очередь, не только репрессиями, но и частичным удовлетворением требований большинства. Таким образом, можно сказать, что моральная экономика есть взаимодействие культурных обычаев и хозяйственной деятельности, в котором сложившиеся обыкновения и общественное давление принуждают акторов экономики подчиняться традиционным нормам даже с ущербом для прибыли.

Проблема моральной мотивации в деятельности человека – и в академическом, и в прикладном ключе – включается в повестку дня, разумеется, не в последние десятилетия, но на протяжении всей известной нам истории. И в той части мира, которая сегодня называется Западом (начиная с Античности), и в мусульманском мире (начиная, в сущности, с его самой ранней поры) этой проблеме посвящали свои размышления выдающиеся представители данных цивилизаций. Постулируя этические нормы и указывая на отступления от таковых, эти авторы тем не менее имели перед собой общества, моральный фундамент которых в основном был достаточно монолитен.

⁶ Разумеется, то же относится и к коммунистическому и к иному социально-экономическому коллективизму, появившимся в Европе в XIX и XX вв., однако идейные разногласия ИЭ с ними, думается, меньше. Возможно, порой классики современной исламской экономической мысли уделяли критике социализма столь большое внимание именно потому, что схожесть ряда идеологических посылок последнего с принципами устройства исламского общества порождала опасение притягательности социалистического месседжа для мусульман. Многие исторические события второй половины XX в. подтвердили обоснованность таких опасений.

⁷ Употребление такого словосочетания встречается и раньше, однако в другом значении (см. [8]).

⁸ Современные демонстрации и забастовки с требованием повышения заработной платы и осуществления иных мер, направленных на обеспечение большей экономической справедливости, есть смягчённый вариант английских голодных бунтов периода зарождения капитализма.

Рассмотренный Э. Томпсоном период – XVIII век – для Европы необычен ввиду того, что становление капиталистического способа ведения хозяйства, казалось, теперь упраздняло упомянутый «закон» навсегда. Действительно, личная свобода, личная инициатива и личный интерес являются хрестоматийными ключевыми характеристиками «неоклассической» экономики. Однако наделе «неоклассическая» модель не может существовать в чистом виде. Действия её экономических субъектов так или иначе подвергаются влиянию множества факторов морально-нравственного, религиозного, иного «иррационального» свойства. Говорить о том, что общество, использующее данную модель, движимо только эгоистическими целями и методами, столь же некорректно, как и безоглядно руководствоваться постулатом об идеальной конкуренции при управлении деловым предприятием. Поэтому наиболее адекватным нам представляется определение моральной экономики, которое даёт А. Сейер: это «[исследования] того, как всевозможные виды хозяйственной деятельности подвергаются структурирующему воздействию моральных склонностей и норм и как, в свою очередь, эти нормы могут выхолащиваться, отбрасываться или закрепляться под давлением экономических обстоятельств» [9].

Характерно, что широко известный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) предваряется «Теорией нравственных чувств» (1759 г.), в сущности, образующей с ним дилогию, по наблюдению, например, А. Мюлебах [10] и В. Смита. Последний указывает, что названные произведения формулируют «единую поведенческую аксиому – “склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой”, при том что... объекты обмена включают не только товары, но также подарки, помощь, одолжения как следствия личного расположения. Товары ли обмениваются или акты благосклонности, они доставляют выгоды от обмена, к которым человеческие существа неустанно стремятся во всех общественных транзакциях» [11].

Впрочем, с В. Смитом кое в чём можно не согласиться. Представляется вполне очевидным, что отношения людей далеко не всегда предполагают обмен и выгоду. Даже в деловой среде имеют место проявления, находящиеся в прямом «противостоянии» с теми мотивами, которыми руководствуется хрестоматийный homo economicus. И действительно, ключевой идеей А. Смита была идея симпатии (сочувствия, сопереживания), толкающая нас на, казалось бы, нерациональные действия, находящиеся, впрочем, в согласии с базовыми моральными ценностями общества. Последние же, хотя ведут себя так, как описывает А. Сейер, в целом сохраняются в социальной ткани и существуют рядом со своими «неоклассическими» антиподами. Реакции, описываемые словами «помощь», «солидарность», «самопожертвование» и др., или, напротив, возникающие при преступлении моральных норм, если следовать А. Смигу, являются естественными для человека. Действительно, как было показано в наше время, эти реакции вызываются гормональной деятельностью мозга. Они наблюдаются и у животных, а у человека за время эволюции получили дополнительное социальное измерение [12]. С другой стороны, человеку не составляет особого труда подавлять такие реакции. В результате то, что общество воспринимает как морально обусловленное действие, или не совершается в конкретной ситуации, или вообще выводится из поведенческого арсенала индивида. Когда такие случаи принимают массовый характер, происходит общее размывание этических нормативов в данном социуме.

Вернемся к определению А. Сейера и обратим внимание на присутствие в нём слова «исследование». В самом деле, по контексту работы этого автора ясно, что речь в данной дефиниции идёт о дисциплине, призванной осмыслить функционирование такой системы, как моральная экономика. Определение это тем не менее кажется нам уместным и важным, так как концентрирует внимание на реальном положении вещей. Моральная экономика, говоря в целом, есть такая форма отношений людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления, для которой существенными являются определённые этические

нормы. Они воспринимаются всеми субъектами этих отношений как обоснованные, сами собой разумеющиеся, не могущие быть оспоренными, обязательные. Очевидно, впрочем, что развитие общества постоянно включает в повестку дня новые вопросы о разнообразных аспектах этих взаимоотношений, не говоря уже о проблемах, выходящих за пределы хозяйственной жизни как таковой. По мере выработки обществом консенсусной позиции по таким вопросам формируются новые нормы, встраивающиеся в моральный каркас экономики. Естественно, данный процесс не имеет видимого окончания. Понятно, что морально обоснованные (общественно приемлемые) нормы сосуществуют с явлениями, которые – в силу исторических факторов, правовой санкции, государственного принуждения – также воспринимаются как сами собой разумеющиеся и обязательные, но далеко не всеми членами общества (часть из них одновременно выступает в роли экономических агентов) рассматриваются как обоснованные (справедливые).

По большому счёту, под это описание можно подвести почти всякую хозяйственную систему, почти всякое общество. Возможно, переход от моральности к не-моральности или обратно совершается тогда, когда масса норм, свойственных той или другой форме, начинает очевидно превалировать, что, так сказать, инстинктивно ощущается членами общества. Так или иначе, несмотря на то что речь идёт о нормах, это не отвлечённые предписания догмы. Мы бы назвали такую систему позитивной как основанную на опыте, существующую в мире экономической и социальной реальности и являющуюся органичной частью этого мира.

С другой стороны, такая способность к адаптации вообще делает моральную норму сугубо относительной, что в последнем пределе стирает различие между моральным и неморальным. Если люди готовы менять свои моральные предпочтения (и по своей биологической, и по социальной природе), встаёт вопрос о необходимости внешнего предвечного и неизменного мерила. Наличие такого мерила отделяет действующую экономическую модель с варьирующейся в широких пределах степенью моральности от идеальной, стерильной моральной экономической модели, на которую ориентирует своих адептов ислам. В случае с исламской моральной экономикой на её начальном этапе мы имеем дело практически исключительно с нормами, которые постулируют должное потому, что таковы предписания священных текстов. Это означает, что данные нормы были привнесены в общество (первоначально – в среду арабов Мекки) как бы извне. На самом деле в этом нет ничего неестественного: таким путём шли все религиозные культы. Более того, новообращённые охотно и искренне принимали новые моральные предписания (в том числе относящиеся к области хозяйственных отношений) как раз потому, что находили их обоснованными. Не стоит забывать и того, что целый ряд форм организации хозяйственной деятельности, прямо или косвенно отразившихся в новых нормах, был заимствован из доисламской практики. Однако большая их часть была чистой новацией, шедшей вразрез с этой практикой и подчас становившейся прямым препятствием ведению коммерции в принятом порядке.

Очевидно, уместно утверждать, что быстрый успех, сопутствовавший проповеди Мухаммада, объясняется в первую очередь тем, что среди его соплеменников существовал латентный запрос на идеи, оформленные новым вероучением. Причём думается, что прозелитов сначала захватывала не концепция единого Бога, достаточно сложная для усвоения, а новые социальные ценности, предлагавшиеся Пророком.

Мы уже упоминали, что с течением времени какие-то нормы, оставаясь частью незыблемого «религиозного кодекса», на деле размываются и начинают игнорироваться. Можно предположить, что слабым звеном оказываются в первую очередь моральные ограничения, наложенные на деловую активность, то есть находящиеся не в сфере отношений с Богом (вера, ритуал), а в сфере человеческих отношений. В случае с исламом можно говорить о том, что в основном близкое к идеалу соблюдение норм предположительно имело место при жизни Мухаммада, а также во времена правления четырёх праведных халифов (впрочем, Т.

Куран напоминает, что это был совсем краткий период, 39 лет, а двое из этих правителей кончили жизнь от рук братьев по вере, что мало вяжется с представлением об идеале [13]).

В дальнейшем процесс отхода от нормативной парадигмы постепенно развивался, не оставляя в стороне экономическую составляющую жизни общества. Н. Рэй заключает (в первую очередь на основании документов Каирской генизы⁹), что на протяжении всего Средневековья «существовала высокая степень корреляции между исламским правом, регулирующим кредитные отношения, и сложившейся в этой сфере практикой» [14]. В качестве весомого аргумента он упоминает то обстоятельство, что появление экономического отставания исламского мира от вышедшей из «тёмных веков» Европы не в последнюю очередь было связано с малой значимостью процентной ссуды, защищающей капитал от риска и способствующей его накоплению, на фоне доминирования партнёрства и товарищества на вере (коммандиты) как способов вложения капитала. Это суждение разделяет и, например, Т. Куран [15].

В то же время Н. Рэй приводит и примеры явного отступления от нормативных запретов, хотя и немногочисленные. С учётом изложенного выше довода не приходится говорить о том, что автор впадает в ошибку предпочтения. Однако, рассуждая о восприятии Европой некоторых ближневосточных экономических институтов, он упоминает, в частности, так называемую мухатару, вошедшую в европейскую практику как *contracus mohatra*, а именно фиктивную по сути юридическую конструкцию, позволявшую обходить запрет на ссудный процент в деловом обороте мусульман. По-видимому, будет уместно предположить, что объектом «трансграничного трансферта» чаще становятся хозяйственные практики, хорошо зарекомендовавшие себя и, очевидно, распространённые на родине.

Подтверждение вышеприведённого тезиса о постепенном отходе от религиозно-этических императивов (или норм) в исламском мире приводит и Ш. Памук в исследовании, посвящённом денежному обращению в Османской империи: «В экономической и финансовой сферах, так же как и по многим вопросам управления они (османы. – А. Ж.) часто выпускали свои собственные государственные законодательные акты (“кануны”), даже если таковые противоречили шариату» [16].

Выдающиеся мусульманские деятели, от Абу Юсуфа (731–798) до Шаха Валиуллы Дехлави (1703–1762), чьи работы дошли до наших дней, так или иначе уделяли внимание и вопросам нравственности, и вопросам экономики. Излагая своё видение того, как эти вопросы должны решаться в исламском обществе, они, естественно, не обходили молчанием и случаи отклонения от норм. Однако причины антиморальных проявлений и способы избавления от них они ищут внутри мусульманских сообществ. Ситуация меняется в XIX в., когда Ближний, Средний Восток и Индия, бывшие основными центрами исламской мысли, лицом к лицу встречаются с Европой победившего капитализма (важную, но не исключительную роль сыграла в этом колонизаторская политика последней).

Эта встреча открыла интеллектуалам мира ислама глаза на подавляющее экономическое и техническое превосходство капиталистического Запада. Для них было очевидно, что это превосходство является в том числе продуктом иной идейной платформы, что символы этого превосходства быстро становятся крайне притягательными для многих мусульман, что следствием неизбежно окажется существенное разрушение исламских устоев, прежде всего в хозяйственной сфере. Например, в 1840 г. Османская империя, номинально бывшая преемницей и продолжением Халифата (до 1924 г.), начала выпускать казначейские облигации под 8 или 12 процентов годовых (единого мнения на счёт цифр в историческом сообществе

⁹ Гениза – место хранения пришедших в негодность священных текстов, уничтожение которых запрещено еврейскими религиозными нормами. Каирская гениза – крупнейший архив, содержащий документы (в основном деловые бумаги) с конца IX в. по конец XIX в., сохранившийся в генизе синагоги в одном из районов современного Каира.

нет) [17]. Разумеется – и мы упоминали об этом выше – отступление от этих устоев имело место всегда. Когда (и если) оно принимало сравнительно массовый характер, это, конечно, подтачивало основы, но не создавало угрозы самому их существованию. Теперь эта угроза возникла.

В этом и состояла суть того изменения ситуации, на которое мы обращали внимание выше: вызов ценностям ислама стал фронтальным и приобрёл выраженные экзогенные черты. При этом наиболее остро опасность ощущалась на самом слабом «участке фронта» – экономическом. В ответ предпринимается анализ причины социально-экономического отставания исламского мира от мира капитализма, исходя из необходимости решения двуединой задачи сохранения исламского характера общества в сочетании с сообщением исламу способности воспринять современные, передовые институты и практики, рождённые в Европе. Определение «передовой» при этом понималось именно в том смысле, что такие институты и практики могли бы позволить умме (исламской общине) совершить рывок в сфере общественных отношений и, как следствие, в сфере экономики.

По целому ряду принципиальных вопросов авторы этого периода были готовы достаточно далеко отойти от парадигмы, задаваемой классическим фикхом (например, в сфере собственности, организационно-правовых форм предприятий и финансовой деятельности), но, как уже сказано, они не ставили под сомнение исламскую идентичность своих стран. Следует заметить, что моральная составляющая новых форм и процессов, предлагавшихся мусульманам (по крайней мере у целого ряда авторов), оставалась, в сущности, прежней. У них «существовало... осознание отрицательной, или тёмной, стороны экономического прогресса, капитализма, возросшей производительности и превращения в товар всего и вся» [18].

В итоге попытка привнесения позитивного элемента в концепцию исламской экономики не удалась, привычный моральный нарратив возобладал. Он был подхвачен и усилен до радикализма во второй трети XX в., в частности, благодаря неустанной деятельности А. Маудуди. Он полностью отверг чуждые источники и положил в основу своих построений опыт и суждения мусульманской общины средневекового периода, полагая, что умме надлежит обратиться к истокам, к «золотому веку» (в его представлении) исламской цивилизации.

Взгляды А. Маудуди формировались в той специфической политической, социальной атмосфере, которая сложилась в период, предшествовавший выделению из британской колонии в Индостане Пакистана как государства мусульман. В этой связи для А. Маудуди остро стоял вопрос о религиозной идентичности как обособляющей мусульманина от индуистского большинства и ограждающей его от влияния капиталистической и социалистической концепций устройства общества.

При этом он хорошо отдавал себе отчёт в той роли, которую экономика стала играть в жизни человека. «В каждой сфере деятельности они [мусульмане] должны были с полным сознанием относиться к тому, чем их поведение отличалось от поведения немусульман, делая так, чтобы их было легко опознать как мусульман, – отмечает в данной связи Т. Куран. – Хозяйственная деятельность протекает частично, если не всецело, вне стен дома. Поэтому в принципе она могла бы служить делу привлечения внимания к самому исламу. <...> Если экономический выбор считать секулярным актом, поступательное движение экономики заставит существование мусульман выглядеть всё более секулярным. Но если его считать религиозным актом, тогда экономическое развитие не должно умять ту роль, которую ислам, как считается, призван играть в жизни мусульман» [19].

А. Маудуди полностью отвергал саму мысль о некоем «союзе» ислама и современности, ставя во главу угла потребность в их полном «разводе». Квинтэссенция его взглядов может быть извлечена, в частности, из лекции, прочитанной в Мусульманском университете Алигарха в 1940 г. Позволим себе довольно пространную выдержку: «Ислам налагает

запрет как на незаконные на все те методы [приобретения богатства], которые губительны для морали. Если бизнес ведётся в рамках этих исламских ограничений, вероятность того, что кто-то сосредоточит в своих руках огромное состояние, мала. <...> Согласно исламу, наилучшая линия поведения для мусульманина – в том, что ему следует потратить всё, что им заработано, на свои законные и разумные нужды, а если у него образуется избыток – передать его другим, чтобы они могли удовлетворить свои нужды. <...> Исламским законом строго запрещено давать эти накопления в ссуду под процент. <...> Ислам рассматривает использование избытка состояния на инвестирование в собственный... бизнес или предоставление капитала другим с участием в прибыли и убытках совместного предприятия как вполне законные и правильные. <...> Ислам вырывает с корнем всё зло [вызванное отсутствием регулярной системы взаимопомощи и сотрудничества при капитализме] через учреждение закята и службы общественного казначея... Всякий раз, когда ты сталкиваешься с нуждой, ты можешь отправиться к общественному казначею и получить то, что тебе по праву причитается. <...> Но если кто-то почитает возможным то, что эта экономическая система может быть успешно создана, даже будучи оторвана от единого целого идеологической, моральной и культурной системы ислама, я смиренно попрошу его избавиться от этого заблуждения. <...> Моральная система [ислама] всецело зависит от вашей веры во всемогущего и всезнающего Бога и вашего чувства ответственности перед ним, в идею потусторонней жизни, когда все ваши поступки будут судиться Богом... и от признания того факта, что кодекс закона и моральности, который... посланник Бога поставил вам... в самом деле основывается на божественном руководстве» [20].

Возвращаясь к вопросу об эволюции понимания исламской экономики, следует констатировать, что, на наш взгляд, её не происходит или во всяком случае она не является генеральной тенденцией. В последние несколько десятилетий одновременно с появлением исламского банкинга, а в дальнейшем – с развитием других форм финансовой и прочей хозяйственной деятельности, согласующейся с шариатом, исламская интеллектуальная элита самым активным образом включилась в процесс идейного сопровождения этой деятельности. Мы наблюдаем возвращение интереса исследователей к «западным» экономическим доктринам, широкое использование свойственного им математического аппарата, а главное – стремление создать теорию, то есть инструмент для объяснения явления и прогнозирования его развития [21].

К примеру, представитель этой «новой волны» С.Н.Х. Нак-ви подчёркивает, что исламская религия слишком реалистична, чтобы игнорировать тот факт, что человек в основе своей эгоистичен, и формулирует базовый постулат, задающий *modus operandi* исламской экономики. По Накви, новаторской чертой данной модели является то, что она требует перераспределения дохода и богатства от богатых к бедным как неотъемлемой части расчёта максимизации благосостояния, поскольку без удовлетворения такого условия социальный оптимум не будет достигнут. Данный тезис сопровождается математическим расчётом, подтверждающим возможность этой максимизации и показывающим её механизм, а также то, что накопление капитала (без имущественного расслоения) и динамичный рост возможны и в моральной исламской экономике [22].

Эти математические выкладки сами по себе небезынтересны. К сожалению, они сугубо ограниченно полезны в прикладном отношении. Накви пользуется традиционным «неоклассическим» аналитическим аппаратом, неотъемлемой частью которого являются допущения и абстрагирование от многих элементов социальной реальности. Но главное – при подведении итога своих рассуждений ему не остаётся ничего иного, как прибегнуть к привычным пожеланиям, адресованным умме и государству: «Мусульманским обществам надо выработать определённые меры, чтобы быть в состоянии конкурировать на равных... с другими странами – и тем самым приблизиться к исламской экономике. <...> Необходимо изобрести

какой-то механизм – например, перераспределительная политика плюс безответные трансферты деньгами или натурой. <...> [Государство и индивид] должны совместно разработать и поддерживать взаимовыгодный общественный договор, так чтобы божеский закон принял институциональную форму... Общественно значимая деятельность правительств должна создать необходимые предпосылки социальной гармонии и экономического прогресса» [23].

Говорить о том, что западная экономическая действительность свободна от каких бы то ни было моральных норм, было бы откровенно нелепо. Столь же нелепо было бы оспаривать её многочисленные изъяны. Но можно говорить о том, что моральная составляющая западной практики позитивна, несмотря на свою нормативную сущность (мы рассуждали об этом выше). В отношении исламской экономики мы, в свою очередь, вовсе не утверждаем, что ее моральное наполнение исключительно идеалистично и иррационально. Однако большая часть её норм именно такова. Поэтому в противовес западной системе исламская экономическая система (доктрина), как уже говорилось, должна быть признана нормативной (то есть, по большому счёту, оторванной от жизненных реалий).

Исламская экономика представляет собой систему взглядов мусульман на принципы и механизмы организации хозяйственной жизни общества. Иными словами, она суть социально-экономический конструкт, основанный на фундаментальных принципах шариата. Исламская экономика является формой отправления религиозных обязанностей мусульман, или формой реализации целей шариата. В частности, экономическая деятельность как способ использования ресурсов для извлечения добавленной стоимости обусловлена рядом предписаний, направленных на рачительное распоряжение ресурсами, предотвращение эксплуатации в обществе, обеспечение справедливости, то есть максимально возможного равенства условий функционирования участников экономической деятельности. Иными словами, в её основе лежит этический императив, санкционированный Богом.

Как доктрина исламская экономика является нормативным учением, не претендующим на оригинальное объяснение сути экономических явлений. Финансовая деятельность – основная позитивная составляющая данной системы, переводящая теорию в практическую плоскость. Однако она «загрязнена» из-за необходимости функционировать в неисламской экономической среде.

Дальнейшее обсуждение нашей темы требует ознакомления, хотя бы беглого, с некоторыми базовыми посылками ислама.

Ислам – монотеистическая религия в самом строгом смысле слова. Признание Аллаха единственным сущим божеством заложено в главном исламском символе веры – словесной формуле, искреннее произнесение которой, в сущности, делает человека мусульманином: «Свидетельствую, что нет никакого божества, кроме Аллаха, а Мухаммад – посланник Аллаха»¹⁰. С так называемыми корнями, или основами, веры – единобожием, верой в божественную справедливость, признанием пророческой миссии Мухаммада, верой в Судный день и потусторонний мир – логически связаны экономические концепции и принципы ислама¹¹.

Из концепций наиболее важными видятся идея о роли человека как наместника (доверенного лица) Аллаха на земле, учение о свободе воли и ответственности (обязательствах) мусульманина. В свою очередь, в число принципов входят умеренность и бережливость в отношении любых ресурсов, эффективность их использования, справедливость во всех делах и жизнь по [религиозной] совести.

Логика, как видится, в следующем.

¹⁰ Приведённый текст относится к доминирующему в исламе суннитскому направлению. У шиитов указанная фраза дополняется словами «и Али – друг Аллаха», относящимися к первому шиитскому имаму – Али бин Абу Талибу.

¹¹ Ещё один «корень веры» – учение об имамате-халифате как форме государственного устройства общины – по крайней мере, косвенно обнаруживается, например, в статистической, по сути дела, нюансировке исламской экономической мысли.

Всё в мире создано Аллахом и, соответственно, принадлежит ему. Человеку на время его земной жизни доверено управлять богатствами мира (ресурсами) от имени Творца. Как рачительный и добросовестный управляющий человек должен избегать бессмысленного, не приносящего пользу общине расходования любых ресурсов, не говоря уже об их расходе. Разумное использование ресурсов должно вести к максимизации общественно полезного результата. Те, кто внёс вклад в его достижение, должны вознаграждаться по справедливости, а сами условия сотрудничества при работе на результат также должны быть справедливыми. Хотя Аллах заранее предначертал, к чему приведут действия каждого человека, последний по собственной воле избирает свой путь из имеющихся в конкретных условиях опций. Настоящий мусульманин при этом руководствуется своей совестью, которую он сверяет со своей верой, и потому должен активно действовать в соответствии с заветами Аллаха, ниспосланными через Коран, имея перед собой пример Пророка, запечатлённый в Сунне (хадисах). Не выполняя данное обязательство, человек принимает на себя всю полноту ответственности, которую он в полной мере ощутит на Страшном суде.

Как мы видим, в этой конструкции нет каких-то радикальных отличий от взглядов других авраамических религий. Интерес в данном случае представляет то, что эта цепочка составляет сердцевину системы ценностей исламского банкинга и – в идеале – основу практики исламских финансовых институтов.

В принципе по-другому не могло бы быть, поскольку само слово «ислам» означает предание себя Аллаху. Ислам как следование божественным предписаниям в любых жизненных ситуациях представляет собой многогранную систему взглядов, лежащих в основе организации всех сторон жизни принявшего его общества. Он, таким образом, не сводим только к религии, которая современным секуляризированным обществом зачастую воспринимается преимущественно просто в качестве собрания культовых ритуалов. Естественно, широкое географическое распространение ислама обуславливает определённые особенности его практики на конкретных национальных территориях (не говоря об изменениях этого вероучения, вызванных ходом истории), но в целом данная система носит наднациональный характер.

То, что базовые постулаты ислама понятны всем мусульманам и адекватно воспринимаются ими, крайне важно в контексте нашего предмета. Данные постулаты регулируют, в частности, и деятельность экономических агентов; эта деятельность, в свою очередь, оценивается не только в количественных, внерелигиозных терминах, но и, как уже отмечалось, в нравственно-этических категориях.

Хотя исламское банковское дело и может рассматриваться в качестве одного из способов воплощения божественных заповедей, в практическом плане оно, разумеется, существует как отношения между экономическими агентами, или, в конечном счёте, между людьми. Формы таких отношений требуют применения положений шариата, то есть предвечного высшего закона, к конкретным жизненным ситуациям. Этим занимается фикх-дисциплина, которую обычно называют одновременно и исламской юриспруденцией, и исламским правом.

Фикх играет крайне важную роль в деятельности ИФИ. Любой исламский финансовый продукт или услуга всегда структурируются в соответствии с установками, сформулированными факихами (мусульманскими правоведом). В основе своей это форматы, разработанные ещё в Средние века. Необходимо подчеркнуть, что в ту пору они применялись практически исключительно для проведения торговых сделок. Уже в наше время, когда в исламском мире родилась идея собственного финансового «проекта», эти форматы были приспособлены к особенностям современного делового оборота на финансовом рынке. Однако суть их осталась неизменной, поскольку в центре исламской банковской операции стоят не деньги, а реальный актив – физический товар, услуга или нематериальный продукт человеческого

интеллекта. Деньгам отводится роль технического инструмента, обслуживающего товарообмен и некоторые другие сферы человеческих отношений¹². В каждом исламском финансовом институте имеется наблюдательный орган (шариатский совет или, в исключительном случае, советник), который удостоверяет религиозную чистоту предлагаемых продуктов и услуг. Без соответствующей «визы» продукт или услуга не могут быть выпущены на рынок. То же относится к индивидуальным крупным сделкам и инструментам денежного рынка и рынка капитала.

Члены советов руководствуются определённой методологией, разработанной в рамках так называемых основ (принципов, «корней») исламской юриспруденции – усуль аль-фикх.

Согласно классической исламской концепции, первый этап систематизации положений фикха совпадает со временем жизни Мухаммада и каким-то периодом после его кончины, пока были живы его современники из числа сподвижников и последователей. Те настолько глубоко знали смысл ислама и образ мыслей пророка, что могли безошибочно вводить новые практические нормы на основе общих целей шариата, даже не находя прямых указаний в Коране и сунне (то есть каноническом своде повествований о поступках и высказываниях пророка Мухаммада, являющихся образцом и руководством для всей мусульманской общины). С уходом этого поколения, распространением ислама среди народов с отличными от арабских обычаями и правовыми традициями возникла потребность в разработке чётких правил формулирования правовых норм. На рубеже VIII–IX вв. сложились пять основных толков, или школ, фикха – мазхабов¹³.

Считается, что первым предложил систематизацию усуль аль-фикх М. аш-Шафи'и. Сегодня в качестве источников фикха-права и теоретических начал фикха-юриспруденции рассматриваются: Коран, сунна, иджма'а (изначально данный источник понимался как единство мнения всей общины, но с её ростом и распространением трансформировался в консенсус ведущих правоведов), кыяс (суждение по аналогии). Несколько особняком стоит иджитihad. Данное понятие буквально переводится как «усердие» и представляет собой способность и право религиозного авторитета использовать рациональный подход при вынесении вердикта по вопросам, не урегулированным с достаточной ясностью первыми тремя источниками фикха и не поддающимся решению только посредством кыяса.

Можно спорить, был ли шиитский метафорический тезис: «Врата иджитихада всегда открыты» (то есть возможна выработка новаторских реакций, адекватных изменениям экономической, социальной и иной среды) на деле воспринят и суннитскими школами. Широко распространено мнение, что фетвы (религиозные вердикты), которыми в конечном счёте оформляются решения шариатских специалистов из этих школ, в частности, по финансово-экономической проблематике, так или иначе представляют собой проверку даже оригинальных ситуаций имеющимися прецедентами. Тем не менее то, насколько исламское право и исламская финансовая деятельность оказываются приспособляемы к конкретным обстоятельствам, вызывает невольное сомнение в адекватности данного мнения.

В любом случае фетвы демонстрируют многообразие суждений по схожим частным вопросам хозяйственной жизни ввиду различий между мазхабами, но главное – между индивидуальными факихами¹⁴. Результатом является крайне низкий уровень стандартиза-

¹² Исламская религиозная и, следуя за ней, экономическая парадигма сохранили это исторически первичное представление о деньгах, свойственное большому числу цивилизаций.

¹³ Различают четыре суннитских мазхаба: ханафитский (основоположник – Ан-Нуман ибн Сабит Абу Ханифа, 699–767 гг.), маликитский (основоположник – Малик ибн Анас, ум. в 795 г.), шафиитский (основоположник – Мухаммад бен Идрис аш-Шафи'и, 767–820 гг.), ханбалитский (основоположник – Ахмед бен Ханбаль, 780–855 гг.) и шиитский мазхаб – джафаритский (основоположник – Джафар ас-Садик, ок. 700–765 гг.).

¹⁴ Сегодня при вынесении фетвы факихи ориентируются не только на подходы собственных мазхабов и достаточно широко прибегают к аргументации, выработанной и «не своими» правовыми толками. Поэтому личная теоретическая позиция факиха становится определяющей для практики того или иного исламского банка.

ции практик отдельных финансовых институтов и, соответственно, рыночной практики в целом. Некоторые национальные органы государственного регулирования финансовых рынков, которые отличает активное управление сектором ИФИ, имеют в своей структуре централизованный, головной шариатский совет, чьи решения де-факто имеют приоритет над решениями советов исламских финансовых институтов (Малайзия, Оман, Пакистан), или близки к созданию такого совета (Бахрейн). Однако этот опыт пока не снял в отрасли в целом проблему «правовой разногласности».

Интересно, что исламская экономическая модель сосредоточивается – словно вопреки собственному наименованию – не на экономических закономерностях (см. приведённое ранее суждение М.Б. ас-Садра), а на поведении субъектов рынка. Это вполне естественно, поскольку в несколько условном подразделении религий на ортодоксальные («правильно мыслю») и ортопрактические («правильно поступаю») ислам относится ко вторым.

Если из описанной выше «логической цепочки» выводить главную характеристику такого «правильного поведения», то в данном качестве следует рассматривать идею справедливости. Притом не только социальной справедливости¹⁵, а справедливости в широком понимании, которая, как представляется, составляет само существо исламской экономической доктрины. И то, что сегодня в этом контексте принято говорить о социальной справедливости, возможно, несколько умаляет масштаб феномена, но не искажает его смысла. Исламское представление о социальной справедливости особенно отчётливо сфокусировано на её дистрибутивной функции. Причём здесь можно выделить два аспекта.

Действительно, входящее в понятие социальной справедливости отношение трудовых усилий и вознаграждения за них находит своё отражение, в частности, в том, что производство добавленной стоимости в исламской экономике структурировано таким образом, чтобы её последующее распределение можно было поставить в зависимость от вклада в её создание. Но ещё более отчётливо распределительную направленность исламской экономики демонстрирует важнейший из институтов общественной практики уммы – закят. Это – один из пяти «столпов ислама» (главных вероисповедальных обязанностей мусульманина), имеющий форму годового имущественного налога, с помощью которого происходит безвозмездная передача части активов от более успешных в экономическом отношении мусульман к нуждающимся единоверцам. То есть закят призван, в частности, решать проблему неравномерного распределения и восстановления [социальной] справедливости.

Экономические закономерности не могут быть исламскими, христианскими, иудаистскими, буддистскими и так далее. У мусульман нет заблуждений насчёт того, что в любой модели применяется в основе своей тот же известный инструментарий управления хозяйственными процессами. (В этом плане характерен случай, описанный З. Бадави¹⁶ в связи с его опытом участия в выработке мер по выводу Малайзии из кризиса 1997–1998 гг. Данные им правительству страны рекомендации были сформулированы в стандартных экономических терминах, как то: подъем долларового паритета ринггита за счёт ограничений на экспорт капитала, увеличение денежного предложения, направление капиталов в трудоёмкие сектора экономики и прочее. Когда же З. Бадави спросили, будут ли такие меры вполне исламскими, он отвечал, что не существует особых исламских рецептов от экономических кризисов и, говоря в целом, всё, что служит укреплению экономического здоровья нации, является исламским.) Речь – о формах, по своей сути религиозно-правовых, в которых субъекты рынка применяют эти закономерности и подчиняются им.

¹⁵ Это понятие как теоретическая и социально-политическая конструкция пришло в исламскую мысль не ранее XX в.

¹⁶ Мухаммад Заки Бадави (1922–2006) – выходец из Египта, известный деятель исламского и экуменического движений Великобритании, крупный специалист либерального толка по экономической и финансовой проблематике ислама, консультант по шариатским вопросам журнала «Исламик Бэнкер» и первого российского исламского банка «Бадр-Форте Банк».

Формы эти, повторим, призваны привносить справедливость в отношения экономических агентов. Если пользоваться современными терминами, вполне освоенными исследователями исламской экономики, в этих отношениях минимизируются проблемы информационной асимметрии, неблагоприятного отбора, неэквивалентного обмена (эксплуатации), морального риска. Поэтому наряду с императивом закята ислам разработал несколько предписаний, помогающих добиваться упомянутого результата. Это запрет на транзакции, в которых присутствуют гарар, мейсир и рйба.

По-арабски «гарар» буквально означает «опасность». Слово восходит к корню со значением «вводить в заблуждение», «сворачивать», «подвергать риску».

Гараром являются:

– купля-продажа товара, который не находится во владении продавца при заключении сделки¹⁷ (исключением являются контракты типа «салам» и «истиснаа», сфера применения и условия которых строго определены);

– купля-продажа, характер и/или спецификации объекта которой неясны, допустим, складского свидетельства без достаточной информации о его «содержимом» (товаре); другим примером являются портфели секьюритизированных ипотечных договоров с номинально высокими рейтингами, но не раскрытым профилем риска, увлечение которыми вызвало финансовый кризис, начавшийся в 2008 г. (само собой, это в любом случае были неисламские инструменты ввиду процентного характера базового актива – ипотеки);

– сделка без указания точной цены;

– сделка без указания точного момента исполнения;

– обусловленность исполнения контрактного обязательства будущим событием, наступление которого не определено во времени и не гарантировано (например, «поставка долларов против поставки рублей производится при достижении курсом доллара к евро значения X»), что придаёт неконкретность срокам исполнения договорённости;

– продажа, к примеру, безнадёжно больного животного или груза на борту терпящего бедствие судна; даже если покупатель осведомлён о состоянии предмета договора, таковой не будет признан действительным, так как его реальным предметом, бесспорно, является не купля-продажа, а некая иная цель, не выраженная в самом договоре.

Ислам отнюдь не осуждает риск. Напротив, ни один из субъектов рынка не может претендовать на доход, если для его получения не потребовалось принять на себя риск утраты своих денежных, материальных или нематериальных активов (ресурсов). Иными словами, доход признаётся законным с шариатской точки зрения, когда это по своей сути доход предпринимательский или инвестиционный (имеются в виду инвестиции капитального характера). Очевидно, что любой субъект рынка хорошо представляет себе те риски, которые в нормальных обстоятельствах присущи той сфере, в которой он функционирует. Наверняка величину этих рисков заблаговременно установить невозможно, но её предварительная оценка всегда бывает достаточно корректной. Если во внешней среде нарастает неопределённость, то корректность этой оценки снижается вплоть до нуля. Бизнес – тот, который составляет основу экономики, – не любит неопределённости и волатильности и откликается на них сворачиванием операций. Это естественная реакция на, так сказать, экзогенный гарар.

Однако допущение или недопущение гарара, с позволения сказать, эндогенного (примеры которого составляют вышеприведённый перечень), зависит от самих участников сделки. Люди, однако, отчего-то зачастую закрывают глаза на то, что производимый таким

¹⁷ Расхожий пример из литературы по фикху – продажа неродившегося домашнего животного. Больше соответствующий финансовой проблематике случай – заключение сделки по поводу, например, пакета акций, при которой продавец, пользуясь жаргоном трейдеров, «шортит», то есть сначала заключает сделку и только накануне исполнения (поставки) покупает необходимый актив.

образом эффект мало отличается от воздействия неподконтрольных им условий переменной внешней среды. Религиозным запретом гарара ислам, презюмируя богобоязненность сторон контракта, даёт им возможность избежать негативных последствий «рукотворной» неопределённости¹⁸, но не нормального коммерческого риска.

Гарар, как можно было понять, есть результат информационной асимметрии. Исламский взгляд на асимметрию такого рода состоит в её этической интерпретации, то есть осуждает получение односторонних преимуществ более информированной стороной контракта. В практическом плане за термином «гарар» стоит запрет на контракт, содержащий элемент заблуждения или обмана, возникающего в результате использования одной стороной неосведомлённости другой стороны в отношении предмета контракта, его цены или точных характеристик. Информационная асимметрия, безусловно, порождается и такой ситуацией, когда условия контракта или ожидаемый результат могут восприниматься его участниками по-разному, то есть им случайно или умышленно придаётся двусмысленный характер.

В то же время гарар, когда он присутствует в транзакции, так сказать, в остаточном виде, некоторыми направлениями фикха, например маликитами, признаётся допустимым в том случае, если такое структурирование отношений сторон контракта, которое будет полностью исключать гарар, приведёт к неполучению общественно полезного результата. Классическим примером подобной ситуации считается случай, описанный аш-Шатиби¹⁹.

Жители некоей местности в арабской Гранаде подрядили пастуха с условием, что он будет присматривать за их козами. Составленное из небольших частных поголовий единое стадо давало молоко, которое шло на выработку сыра. Понятно, что качество и количество молока от разных животных было разным. Однако прибыль от продажи конечного продукта делилась из расчёта простой пропорции, поскольку ведение отдельных «счетов» по каждому инвестору (контракт рассматривается как вложение натурального капитала в виде молочных животных) технически представлялось невозможным. Между тем, в случае отказа от «коллективизации» стада терялся бы положительный экономический эффект от укрупнения производства. Наконец, дробление козьего поголовья сказалось бы не только на доходах индивидуальных владельцев, но и воспрепятствовало бы изготовлению товарных излишков сыра. Это значит, рынок недополучил бы пользующийся потребительским спросом продукт. То есть имел бы место отрицательный «макрорезультат», и интересы общества были бы ущемлены. Стоит добавить, что идея общественного интереса (маслаха) является одной из важных исламских правовых концепций. Сегодня она широко применяется для обоснования халяльности (дозволенности) многих решений, важных для функционирования отрасли исламских финансов (скажем, при создании системы страхования вкладов).

К понятию «гарар» тесно примыкает понятие «мейсир». Буквально это означает «азартная игра». В экономическом же смысле понимается как доход, возникший из случайного стечения обстоятельств, не заработанный, полученный не в результате приложения ресурсов, создающего новую ценность. Мейсир – это результат того, что принято называть игрой с нулевой суммой: выигрыш одного – лишь положительный эквивалент проигрыша

¹⁸ Первым в наше время риск и неопределённость предложил разграничивать Ф. Найт (в вышедшей в 1921 г. книге «Риск, неопределённость и прибыль» [24]): риск – измеримая вероятность измеримых потерь, всё, что помимо, суть неопределённость. (Н. Талеб в своём бестселлере 2007 г. искусно и убедительно развивает эту идею [25]). Шариат, однако, не допускает извлечение дохода из неопределённости. Поэтому всякая сделка под условием будет рассматриваться как изначально ничтожная. Резон прост. Когда параметры транзакции могут толковаться каждой стороной на свой лад, это способно вызвать споры, трения и даже вражду, что недопустимо среди единоверцев. К тому же материальный выигрыш, обязанный своим возникновением неопределённому событию в будущем, скорее всего, неадекватен затраченным усилиям. Хуже того, он – элемент спекулятивной игры с нулевой суммой (см. ниже). Такой выигрыш несправедлив, в конце концов. А справедливость, как уже было сказано, является важнейшей целью и условием исламской экономической деятельности.

¹⁹ Абу Исхак бен Муса аш-Шатиби – философ, теолог, литератор. Жил в XIV в. в Андалусии (Испания), в ту пору находившейся под властью арабов.

другого; плюс и минус схлопываются, давая на выходе ноль, ничто. Разумеется, это ноль с точки зрения национальной или глобальной экономики в целом, поскольку никакого настоящего прибавления общественного богатства не происходит.

Именно такой эффект производит спекуляция в виде, например, биржевой игры. Ну конечно же, мало какие явления играют в мире исключительно негативную роль. Деятельность спекулянтов, например, добавляет рынку ликвидности, снимает часть ценовых рисков с производителя. Но это не отменяет того обстоятельства, что доход спекулянта суть «плата за страх» и, по-видимому, превышает справедливый эквивалент этой платы и общественной полезности выполняемых им функций. Аналогично, хотя определённые последствия спекулятивного поведения косвенно влияют на увеличение ВВП, они же зачастую поднимают его кривую существенно выше кривой потенциального выпуска, формируя «пузыри», которые неизбежно лопаются, нанося экономике колоссальный урон.

Характерно, что Дж. Сорос в одной из своих статей приходит к весьма показательному умозаключению: «Я сделал состояние на мировых финансовых рынках и тем не менее сегодня опасаясь, что бесконтрольный капитализм и распространение рыночных ценностей на все сферы жизни ставят под угрозу будущее нашего открытого и демократического общества...»

Сегодня главный враг открытого общества – уже не коммунистическая, но капиталистическая угроза» [26]. В других своих публикациях конца 1990-х годов известнейший из глобальных спекулянтов, по сути дела, признал, что глобализовавшиеся финансовые рынки, обретшие самостоятельность от реальной, то есть производительной части экономики, получили беспрецедентную власть над последней.

Показательно, что потенциальную опасность этого ещё до Сороса увидел Дж. М. Кейнс, который писал: «Если мне позволят применить термин “спекуляция” для обозначения действий, имеющих целью прогноз психологии рынка, и термин “предпринимательство” для обозначения действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы, то отнюдь не всегда спекуляция преобладает над предпринимательством. Однако по мере того, как совершенствуется организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает. На одном из величайших мировых рынков инвестиций, а именно нью-йоркском, влияние спекуляции (в вышеуказанном смысле) огромно. Даже за пределами финансовой сферы американцы подвержены чрезмерной склонности к разгадыванию того, что думает средний обыватель о мнении среднего обывателя; и эта национальная слабость получает возмездие на фондовой бирже. Говорят, что американец редко помещает деньги «ради дохода», как это всё ещё делают многие англичане. Он неохотно инвестирует капитал, если не рассчитывает на увеличение его стоимости. Это лишь другой способ выражения того факта, что, расходуя деньги на инвестицию, американец связывает свои надежды не столько с её ожидаемым доходом, сколько с благоприятными изменениями в совокупности психологических предположений, на основе которых формируется рыночная оценка. Иными словами, он выступает как спекулянт в отмеченном выше смысле. Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства. Однако положение становится серьёзным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущей выгоды, то его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *laissez-faire*. Это и не удивительно, если лучшие головы Уолл-стрита, насколько я могу судить, заняты в действительности совсем другим делом.

Эти тенденции представляют едва ли не неизбежный результат существования успешно организованных рынков “ликвидных” инвестиций. Обычно все согласны с тем, что игорные дома должны быть труднодоступным и дорогим удовольствием. Может быть, то же самое верно и в отношении фондовых бирж...

Зрелище современных рынков инвестиций нередко наводило меня на мысль, что если бы сделать инвестирование капитала, подобно браку, долгосрочным и нерасторжимым актом, прерываемым разве что смертью или какими-либо другими вескими причинами, то это могло бы явиться полезным лекарством от наших современных болезней. Ибо это вынудило бы инвестора обратить свой взор на долгосрочные перспективы, и только на них. <...>

Единственным радикальным средством против кризиса доверия, приносящего столько бед экономике современного мира, было бы оставить индивидууму лишь выбор между потреблением своего дохода и заказом на производство конкретного капитального имущества, которое, пусть даже на довольно зыбких основаниях, представляется индивидууму наиболее многообещающим из доступных ему помещений капитала» [27].

Цитата столь красочна, что не было никаких сил её сократить. Однако справедливости ради придётся упомянуть и то, что автор этих слов в более поздний период своей жизни сам оказался в рядах спекулянтов, управляя двумя фондами в интересах своего работодателя, Королевского колледжа, отметившись при этом крайне рискованной стратегией. Впрочем, этот эпизод из биографии Кейнса не отменяет отрицательного отношения ислама к спекулятивному поведению и спекулятивному доходу.

Наконец, третий постулат вводит запрет на любые операции, в которых присутствует или может присутствовать риба.

В лингвистическом плане арабское слово «риба» восходит к корню «ра-ба-ва», обозначающему в большей части глагольных форм такие действия, как «расти», «возрастать», «увеличиваться», «превышать». Соответственно, «риба» буквально означает «приращение», «превышение». Оговоримся, что хотя по-арабски «риба» – это «он», мы будем применять русский шаблон (пусть он и не универсален) определения рода лексической единицы.

Указанный запрет вытекает из исламского представления о природе и функции денег в экономике, как было бегло упомянуто выше. Ислам не оспаривает общепринятого взгляда на деньги как средство обращения, меру стоимости и средство сбережения. Он также разделяет понимание денег как созданного человеческим сознанием механизма обслуживания хозяйственных потребностей общества, как абстрактной категории, являющейся социальным институтом в той же мере, в какой и экономическим феноменом. В этом смысле можно говорить о том, что деньги являются продуктом человеческой деятельности, но – только в этом. Это важная оговорка в исламском контексте, поскольку любой продукт при определённых условиях может стать товаром и, соответственно, предметом купли-продажи. Но только не деньги, за которыми ислам не признаёт товарного свойства, рассматривая их как исключительно служебный, технический инструмент, не имеющий самостоятельной стоимости. В этом смысле деньги ничем не отличаются от конторского оборудования, амортизированного в офисе фирмы, или бензина, потреблённого автомобилем её управляющего в процессе реализации того делового проекта, в который эти деньги были вложены.

Преобразование денег в капитал, то есть в фактор производства, претендующий на доход, требует, чтобы обладатель денежного ресурса подверг его риску некомпенсируемой потери. Исламская правовая максима гласит: «Право на доход обусловлено принятием риска», или буквально «трофеи по потерям» («аль-гунм биль-гурм»). То есть получение прибыли капиталистом оправдано, если он принимает предпринимательский риск проекта, на которое идут его деньги, не рассчитывая на фиксированное и гарантированное вознаграждение.

граждение, известное как ссудный процент (риба)²⁰. Вознаграждение определяется размером вклада, оцениваемого с точки зрения достигнутого прироста реального богатства. Стремясь к созданию экономической системы, основанной на честности и справедливости, ислам считает, что деньги не могут прирастать по стоимости сами по себе, как это происходит, когда они ссужаются под процент.

Процентная ставка имеет по меньшей мере четыре характеристики: (1) она заранее фиксирована; (2) она привязана к сроку и сумме ссуды; (3) её выплата гарантируется заёмщиком вне зависимости от исхода операции, для которой деньги были заимствованы; (4) государственный аппарат санкционирует её и принуждает к её выплате. Она как цена денег фиксируется относительно них самих, поскольку должна задать степень их прироста за единицу времени. То есть она не призвана и не может служить мерилom того вклада, который деньги как капитал реально вносят в производство новой ценности, поскольку не связана с величиной последней. Между тем исламская модель исходит из того, что вознаграждение каждой из сторон, участвующих в процессе создания новой ценности, должно быть соотносимо её вкладу [А] и общему полученному результату [Б]. Если, при прочих равных условиях, [А] – величина изначально фиксированная, то [Б], напротив, не может быть известна заранее, кроме как в форме некоего прогнозируемого значения, заложенного в бизнес-план.

Дабы не нарушать имманентный исламской доктрине принцип справедливости, финансовый институт лишается своего привилегированного положения и наравне с предпринимателем может претендовать на вознаграждение только как часть прибыли бизнеса. То есть, по замечанию А. Мирахора, «[банковские] активы создаются в ответ на инвестиционные возможности в реальном секторе, поэтому именно реальный сектор экономики будет определять уровень доходности в финансовом секторе, а не наоборот» [28].

Сказанное выше обосновывает исламское представление о том, что наилучшей формой организации взаимодействия экономических агентов является та, которая предусматривает раздел прибыли и/или убытков. В англоязычной литературе она известна как *profit and loss sharing*, или PLS. На этот лад мы будем время от времени использовать аббревиатуру «РПУ».

Вообще-то в мире исламской экономики периодически возникает дискуссия о том, считать ли рибой «нормальный» ссудный процент или только процент, существенно превышающий рыночную ставку, то есть ростовщическую лихву. На это сторонники доминирующего мнения [29] отвечают, что понятие «чрезмерный» как основное свойство, отличающее второе от первого, то есть дефиниция ростовщичества как взимания чрезмерных процентов, – некорректно. Сегодняшний «нормальный» процент может считаться «чрезмерным», допустим, через 100 лет. Эта аргументация, правда, не кажется вполне убедительной, поскольку подобные сопоставления могут проводиться только в пределах одной «экономической эпохи». Поэтому в целом «диссидентские» мнения уместно проигнорировать и исходить из того, что понимание рыбы как ссудного процента вообще является общепризнанным. Соответственно, общепризнанным является недопустимость процента²¹ в хозяйственных отношениях. Поэтому слова «процент» и «риба» обычно употребляются как синонимы.

Однако если всякая «риба» есть прирост, не всякий прирост – риба. В том смысле, который слово «риба» нашло своё место в Коране, оно воспринимается как увеличение суммы долга против его изначального размера. Доисламская практика свободно допускала ситуацию, при которой кредитор мог предоставить отсрочку должнику, неспособному вовремя

²⁰ Это воспринимается как норма и в сфере традиционных финансов, когда речь идёт о венчурном финансировании, фондах прямых инвестиций, текущих капиталовложениях в развитие бизнеса и т. д. Однако в исламской модели такой подход распространяется и на основную деятельность банков, состоящую – пользуясь обычной терминологией – в выдаче кредитов и привлечении депозитов.

²¹ Естественно, это не относится к проценту как математической категории.

расплатиться, в обмен на обязательство возратить сумму большую, нежели была отдана в ссуду. Собственно, речь не обязательно должна была идти о деньгах, одолжены могли быть и какие-либо товары, допустим, зерно [30].

Ислам, рассматривая рибу как грех и ставя её вне закона, воспроизводит этические воззрения более ранних по времени возникновения учений. Ссужение денег ради прибыли осуждалось Аристотелем, Платоном. В Ветхом завете также имеются неодобрительные высказывания по поводу этой практики. На аналогичных позициях до известной поры стояла и христианская церковь; Фома Аквинский учил, что процент подрывает стабильность денег как меры стоимости через придание денежному предложению стоимости, отличной от номинала и зависящей от временного фактора. Ростовщичество в христианском мире было впервые определено как завышенная процентная ставка, а «нормальные» ставки были «легализованы» лишь в середине XVI века²².

В Коране запрет на процент закреплён в самых сильных выражениях, он приравнен к наиболее злостным грехам и осуждён как прямой вызов Аллаху. Об этом говорится в нескольких аятах (стихах) 2 суры (главы) «Корова»: «Те, которые пожирают лихву, восстанут, как восстает тот, кого сатана поверг своим прикосновением. Это – потому, что они говорили: “Воистину, торговля подобна лихоимству”. Но Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство. (275) <...> О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и не берите оставшуюся часть лихвы, если только вы являетесь верующими. (278) Но если вы не сделаете этого, то знайте, что Аллах и Его Посланник объявляют вам войну. (279)» [31].

Поскольку люди в принципе не могут постигнуть божественный промысл, правоверный обязан признать ограниченность человеческого мышления. Таким образом, завет всевышнего не должен как-то разъясняться, он – предмет веры и только веры. Вполне естественно, что для среднего мусульманина не требуется «доказательства» неприемлемости такого финансового института, как процент, как не требуют рационального обоснования постулаты их религий для членов иных конфессий. Однако табуирование рибы аргументируется отнюдь не только ссылками на сакральные тексты.

Какие же доводы приводит исламская экономическая доктрина?

В капиталистической экономике заимодавец не принимает участия в использовании ссуды. К тому же под неё выставлены гарантии, обеспечения, а главное, обязательство заёмщика выплатить процент установлено законом. Конечно, кредитор всё равно несёт риск потери. Но он не отвечает за результат своего «капиталовложения» и, следовательно, получает прибыль просто как компенсацию за этот риск (накладные расходы по выдаче кредита несопоставимо меньше, чем абсолютный размер процентного дохода; исламский аргумент против концепции положительного временного предпочтения в применении к денежным транзакциям рассмотрен ниже).

На проблему можно взглянуть также с точки зрения исламского представления о собственности. Согласно ему, право частной собственности, с поправкой на описанную выше концепцию доверительного управления, возникает двумя путями: или в результате соединения труда и материальных ресурсов (и, по мере необходимости, денег), или в результате таких актов, как обмен, дарение и наследование. Деньги же представляют собой монетизированное потенциальное право собственности их обладателя на активы, приобретённые экономическими агентами одним или другим путём. Передача денежной суммы субъектом рынка контрагенту по своей сути есть передача этого потенциального права собственности от заимодавца к заёмщику. Значит, взамен может возникнуть право требования только на эквивалент одолженных денег и ни на что более.

²² Имеется в виду западное христианство – католичество, протестантизм. В православии, во всяком случае, в русском православии, не замечено сколько-нибудь значимое обсуждение такого рода проблем.

Однако если вследствие такой передачи, произведённой с коммерческой целью, происходит прирост реального богатства, как заёмщик, так и заимодавец вправе присвоить его долю, в том числе в денежном эквиваленте (но не фиксированную сумму, не зависящую от размера созданного дополнительного богатства). Таким образом, процент на ссуду, с исламской точки зрения, представляет собой возникновение необоснованной претензии на имущество получателя денег ещё до того, как тот что-либо произвёл с их использованием, и вне зависимости от того, сумел ли он произвести что-то вообще.

Или вот ещё одно соображение. При финансировании за счёт банковского кредита бизнес, желая обеспечить себе приемлемую доходность, должен заложить в цену конечного продукта некую величину, которая будет компенсировать грядущую выплату процента. То есть над «естественной» ценой неизбежно возникает «надстройка» в виде ренты. Следовательно, всё общество и каждый его член в отдельности облагаются «налогом» в пользу банков. Происходит неоправданная растрата части добавленной ценности, что в реальности обедняет всех и ведёт к расточению ресурсов, что осуждается исламом.

Следует оговориться, что в контексте отказа исламской экономики от процента не отрицается сам по себе такой феномен, как «временная стоимость» денег. М. аль-Гари, в частности, пишет: «Время – вещь существенная в банковском деле. Поскольку «сегодня» более ценно, чем «завтра», будущие доходы дисконтируются для того, чтобы высчитать их текущую стоимость. В западной банковской практике стоимость будущих денежных потоков ниже, чем номинальная сумма этих потоков. Эта разница подчёркивается применением процентной ставки. <...> Шариат не только признаёт [временную. – А.Ж.] стоимость денег, но также включает в себя множество контрактов, единственная и очевидная цель которых – обеспечить денежную компенсацию времени» [32].

Однако, добавляет он, «процентной ставке нет места в банковской деятельности, и временная ценность денег полностью игнорируется. <...> Кредит – акт сострадания, вознаграждение дающему обещано в загробной жизни. Верующие поощряются к тому, чтобы одалживать нуждающимся, не ожидая компенсации за временную стоимость денег. На самом деле, ислам обещает, что воздаяние за такие ссуды превзойдёт воздаяние за благотворительность. <...> Шариат признаёт стоимость денег во времени для контрактов купли-продажи, но не для кредитных операций. <...> Компенсировать [финансиста] деньгами с учётом временного фактора – нормально, но лишь пока его капитал используется для создания стоимости, равной или большей, чем та, которая компенсируется» [33].

Таким образом, предполагается, что, признавая концепцию положительного временного предпочтения в отношении капиталовложений в производство товаров и услуг, ислам стимулирует хозяйственную деятельность, ведущую к приросту реального общественного богатства, и сдерживает активность, позволяющую получать прибыль, не зависящую от того, имел место такой прирост или нет.

Тут, конечно, видится некоторый изъян в рассуждениях, вернее, типичный случай нормативного подхода, не вполне увязанный с реалиями. Не вдаваясь глубоко в проблему, просто обозначим её, напомнив, что вопрос о «цене времени» применительно к исламским финансам на самом деле возникает не в связи с РПУ-сделками, а в связи с транзакциями, порождающими долг (купля-продажа). Эти последние значительно шире применяются ИФИ и, кроме того, зачастую опосредуют удовлетворение запросов конечных потребителей, а не бизнеса. Готовность исламских банков неограниченно (или, точнее, лишь с учётом пруденциальных ограничений и собственных экономических возможностей) обеспечивать денежными средствами потребительский спрос поощряет консьюмеризм, хотя шариат, как сказано выше, предписывает мусульманам разумный минимализм в потреблении.

Желающие могут отыскать в практике исламских банков множество подтверждений этому. Но факт остаётся фактом: образцовая исламская транзакция, в которой имеет место,

как пишет Аль-Гари, денежная компенсация времени, – это сделка торговая, это купля-продажа реального актива. В ней деньги измеряют цену этого актива. Если соответствующая денежная сумма выплачивается не на условиях «спот», а с отсрочкой, то она может быть увеличена продавцом. Однако по-прежнему эта сумма будет отражать именно цену товара, а не цену денег²³.

Не забудем, что если банк приобретает по заказу клиента тот или иной товар, для него (банка) это – инвестиция в товарный актив. Моментом ликвидации инвестиции в данном случае является момент получения последнего платежа (если оплата, как это в основном бывает, производится в рассрочку). В подобном случае инвестор сталкивается с «альтернативными издержками капитала», так как оборот его денежных средств замедляется и теряет потенциальную доходность. Такие издержки должны компенсироваться, чтобы сторона, предоставляющая капитал, не оказалась несправедливо ущемлённой²⁴.

И тут, напомним, важно соблюдение двух условий. Во-первых, доход на капитал не может быть гарантирован от нормального коммерческого риска (об этом уже говорилось и ниже будет сказано ещё). Во-вторых, предметом транзакции, как уже упоминалось, является реальная ценность, а не продукт замкнутой на самой себе финансовой активности.

²³ Оговоримся, что задержка очередного взноса не может вести к увеличению договорной цены. А вот досрочная выплата задолженности может – и даже, по мнению некоторых авторов, должна – вести к уменьшению рассроченной цены.

²⁴ Заметим, что далеко не все шариатские авторитеты согласны с этой концепцией. Так, Т. Усмани, широко известный и уважаемый специалист в области исламских финансов, считает, что упомянутой концепции не может быть места в беспроцентном банковском деле. Мы, тем не менее, склонны исходить из реалий отрасли, в которой такие альтернативные издержки де-факто признаются.

Глава 2

Структура баланса исламского банка: обязательства

Исламский контракт

Как было упомянуто пару десятков страниц назад, нормы фикха лежат в основе любого исламского финансового продукта или услуги, то есть являются, так сказать, операционной основой ИФИ. Также упоминались контракты, или контрактные форматы, и даже приводились названия некоторых из них.

Что же такое исламский контракт, прежде всего с точки зрения повседневной практики исламских банков?

Арабское слово «акд», которое принято переводить русским словом «контракт», восходит к корню со значением «завязывать, связывать» и тем самым означает отношения двух или более сторон, в которых они (стороны) связаны определёнными обязательствами. Естественно, юридическая логика и здравый смысл наделяют стороны и соответствующими правами. Столь же естественно, что применительно к документу, оформляющему эти отношения, наряду с упомянутым словом «контракт», имеющем в нашем случае некую «шариатскую коннотацию», используется также и нейтральное «договор». Оба эти слова будут далее употребляться как синонимы.

Контракт, или договор, признаётся законным, если отвечает следующим требованиям:

- стороны полностью дееспособны и демонстрируют разумное поведение;
- соблюдена процедура оферты и акцепта, которые сформулированы в ясных, не допускающих толкования выражениях;
- поставка объекта договора не зависит от случая, а сам он соответствует шариату²⁵;
- объект должен быть однозначно определён, иметь конкретную спецификацию и обладать ценностью (полезностью)²⁶;
- предмет договора соответствует указанному в контракте, то есть сделка не является притворной или мнимой;
- цена точно определена, зафиксирована в момент заключения контракта и не увязана с каким-либо будущим событием;
- срок действия договора и момент его вступления в силу ясно определены и не обусловлены каким-либо будущим событием;
- контракт заключается не по принуждению, его выполнение не связано с посторонними условиями.

Для договора купли-продажи типа «мурабаха» и подобных обязательно соблюдение некоторых дополнительных условий, о чём будет подробнее сказано в соответствующем месте.

²⁵ Таким образом, запрещённые продукты (например, свинина, алкоголь) или устройства и помещения для их производства не могут быть объектом контракта. То же относится к носителю или результату рыбы.

²⁶ Соответственно, «легендарный» золотой унитаз, строго говоря, не мог бы быть объектом контракта, поскольку в нарушение исламского экономического принципа нерасточительности является безусловным излишеством. Его полезность не больше, чем у фаянсового «собрата», а ценность зависит лишь от способности надёжно функционировать, а не от цены материала.

Иные императивные характеристики контрактов носят специфический характер и зависят от тех самых форматов, или форм, которые, по мнению сторон, наилучшим образом отвечают их намерениям. Эти характеристики predeterminedены шариатом через нормы фикха. Конечно, стороны вольны устанавливать взаимоприемлемые частные условия, однако базовые принципы, или механизм операций, предписаны им, так сказать, свыше. Сообразно этому исламские финансовые продукты и услуги подразделяются на следующие категории.

Инвестиционное финансирование:

- доверительное управление²⁷ капиталом с разделом прибыли (мудароба);
- партнёрство (товарищество) с разделом прибыли и убытков (мушарака);
- участие в разделе продукции (музараа, мусакат).

Долговое финансирование:

- продажа²⁸ с наценкой при раскрытии структуры конечной цены (мурабаха)²⁹;
- продажа в рассрочку (бей муаджаль, или бей бит-таман аджилль);
- продажа с обратным выкупом (бей аль-ина);
- монетизация реального актива (таваррук);
- авансирование (салям);
- изготовление (сооружение, производство) под заказ (ис-тиснаа)³⁰;
- аренда, наём (иджара)³¹.

Безвозмездные контракты:

- заём (кард);
- дар (хйба);
- пожертвование (табарру).

Иные:

- гарантия (кафаля);
- ответственное хранение (вадйа);
- агентирование, поручение (вакаля, джуаля);
- задаток (арбун);
- залог (рахн);
- перевод долга (хаваля).

Такая градация не вполне соответствует классической систематизации акда, но адекватно отражает практику исламских банков.

В этой главе будет рассмотрена структура наиболее распространённых контрактов и то, как они используются в качестве основы для банковских продуктов. Для начала, впрочем, подчеркнём, что в исламской модели банки выполняют ту же функцию, что и в традиционной. Банки необходимы обеим по одним и тем же причинам: для компенсации пространственной и временной неравномерности спроса на финансовые ресурсы и их предложения; для сглаживания информационной асимметрии; для снижения транзакционных издержек, связанных с выявлением и приобретением желаемых активов; для обеспечения экономии

²⁷ Не следует буквально приравнивать к доверительному управлению, как оно закреплено в российском законодательстве, хотя базовые подходы схожи.

²⁸ Возможно, корректней было бы говорить о купле-продаже, однако в данном случае терминология следует оригинальному арабскому определению («бей’ун» – «продажа»).

²⁹ Существует близкий по своему предмету контракт «мусавама», когда продавец не сообщает покупателю себестоимость и размер наценки.

³⁰ Возможны и другие варианты транслитерации этого слова («истисна’», «истисна»), но они, как представляется, чуть менее точно передают его фонетику.

³¹ Формально может рассматриваться отдельно, но по сути отношений сторон, безусловно, тяготеет к «долговой» категории.

от масштаба; в силу необходимости особых навыков для работы на сложном финансовом рынке.

Говоря же более широко, исламские банки точно так же обеспечивают работу национальной платёжной системы и выступают в качестве финансовых посредников. Если в части проведения платежей между субъектами рынка (а это практически всегда комиссионный бизнес) исламский банк по принципам своей работы вовсе не отличается от традиционного, в том, что касается функции финансового посредника, имеется фундаментальное расхождение.

Выполняя эту роль, исламский банк точно так же аккумулирует те денежные ресурсы общества, которые в данный момент времени непосредственно не используются, трансформируя созданные за их счёт пассивы в источник финансов для экономических агентов, испытывающих денежный дефицит. За исполнение такой роли в рамках общественного разделения труда финансовый посредник должен иметь возможность возместить свои фактические затраты и заработать определённую прибыль как вознаграждение за проделанную работу. Основную часть этого вознаграждения традиционный банк получает в виде процентного дохода; остальная, обычно заметно меньшая часть, создаётся за счёт получаемых комиссионных платежей.

По поводу комиссионного дохода у ИФИ не возникает трудностей с точки зрения соответствия шариату. По основным атрибутам операции, приносящие такой доход (те же денежные переводы, например), сродни выполнению функций агента, оплата услуг которого гарантирована по договору. Однако проведение операций, приносящих процентный доход, для исламского банка невозможно. Как решается эта проблема, обсуждается ниже. Пока же хочется сказать о другом. Вероятно, исламскому представлению о том, как следует пускать в оборот свободные денежные средства, обеспечивая капиталом нужды экономических агентов, наиболее адекватна такая форма, как инвестиционное финансирование. Между тем ранее, в связи с упоминанием документов из Каирской генизы, приводилось рассуждение одного из авторов о том, что с этими формами связан отказ финансовому капиталу в защите от конъюнктурных и иных рисков, что существенно снижает объёмы и темпы его накопления по сравнению с кредитованием под процент.

Те, кто стоял у истоков современной исламской экономической модели, по-видимому, желали создать институт, который был бы достаточно мощен для того, чтобы бросить вызов воплощению капиталистического хозяйственного уклада – традиционному банкингу. Отсюда, должно быть, родилось решение использовать уже ставшую привычной оболочку коммерческого банка, приведя содержание в соответствие с исламскими нормами. Данное обстоятельство не могло не сказаться на целом ряде важных аспектов функционирования ИФИ, поскольку заложило в его основу внутреннее противоречие: банк – это кредитная организация, но исламский банк не ведёт кредитную деятельность. Однако ограничимся простой констатацией, поскольку здесь мы не предполагаем развивать изложенный тезис.

Прежде чем перейти к разговору о том, как старинные исламские контракты были поставлены на службу современным банкам, целесообразно взглянуть на то, как вообще ИФИ выполняет свою посредническую функцию. Удобнее всего подступиться к этому вопросу со стороны баланса, этого «зеркала» банковской «души».

Впрочем, провозгласив это композиционно корректное намерение, его тут же придётся нарушить. Дело в том, что разбираться в моделях баланса ИФИ невозможно, не познакомившись хотя бы в общих чертах с рядом контрактных форм – иначе просто будем вязнуть в терминологических и смысловых неясностях. В то же время поскольку названное намерение сохраняет силу, ограничимся лишь самым необходимым – мударабой и вакалей.

Мудараба

Выше говорилось, что принцип раздела прибыли и убытков применяется в отношениях между исламским банком и его вкладчиками. Вернее, здесь следует говорить о разделе общей прибыли и индивидуальном принятии рисков³², поскольку речь идёт о контракте типа «мудараба».

Мудараба, как уже известно, представляет собой контракт инвестиционного типа. Сторонами мударабы выступают: владелец капитала, раб уль-маль, и предприниматель-мудариб, управляющий капиталом (точнее, осуществляющий с его помощью свой проект). Важнейшим свойством данного контракта является то, что совместный денежный интерес его стороны имеют только в прибыли. Она делится в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. Если результатом проекта оказывается не прибыль, а убыток, то каждый лишается того, что вложил: раб уль-маль – денежного капитала, мудариб – человеческого капитала. Ислам полагает, таким образом, что потери, понесённые второй стороной и выражающиеся, соответственно, в безрезультатной затрате физической и нервной энергии и времени, не менее весомы, чем потерянные деньги. Иными словами, вероятные риски и убытки, исходя из исламской концепции справедливости, так сказать, не смешиваются и остаются функцией конкретного ресурса: денег – для финансиста и человеческой энергии – для предпринимателя.

Вне всякого сомнения, внешнему наблюдателю, воспринимающему деньги как товар, такой поворот представится непонятным. Однако, если вдуматься, здесь соблюдена логика исламской экономической модели: фактор производства или ресурс, не породивший новой ценности, утрачивается. Носители факторов ничего друг другу не должны, если только не будет доказано (при необходимости – в суде), что эта утрата (провал проекта, убыток) вызвана неправомерными действиями кого-либо из них, в особенности управляющего-предпринимателя. К такого рода действиям отнесены: мошенничество, растрата, халатность и т. п. Профессиональные ошибки мударива, если они не содержали наказуемого законом умысла, не являются основанием для компенсации потерь раб уль-маля: выбирая данного управляющего, он действовал осознанно, и это было одним из компонентов нормального коммерческого риска. Разумеется, повлекшая убытки игра рыночных сил и иные события такого рода тем более не могут компенсироваться.

Это – фундамент мударабы. Она, однако, имеет и другие неотъемлемые свойства. Так, после вступления контракта в силу раб уль-маль не может вмешиваться в дела предприятия – ни в менеджмент, ни в производство, ни в сбыт, ни в учёт, хотя, естественно, он вправе получать информацию о том, как ведутся дела. На стадии согласования позиций сторон он может сформулировать любые условия, кажущиеся ему уместными, которым управляющий-предприниматель, в случае своего согласия, в дальнейшем обязан строго следовать.

Далее, первоначально установленная пропорция распределения прибыли, равно как и другие условия, не подлежат изменению в течение срока действия контракта. Пересмотр тех или иных его положений требует обоюдного согласия сторон, расторжения договора и полноценного его перезаключения на новых условиях³³.

Мударив вправе внести в дело и свои собственные средства, «смешав» их со средствами раб уль-маля³⁴.

³² Это – попытка передать смысл английского выражения «profit sharing and risk bearing».

³³ Как эта норма применяется на практике, см. ниже

³⁴ Следует отметить, что в этом случае «внутри» мударабы возникают правоотношения, свойственные мушараке. Речь о ней пойдёт позже.

Мудараба всегда имеет дополнительные характеристики. Она может быть открытой, допуская досрочное изъятие средств, или закрытой, соответственно, не допуская этого. Она может быть ограниченной, когда раб уль-маль определяет конкретный вид или виды активов для капиталовложения, или неограниченная, когда мудариб сам выбирает объекты инвестирования. Она может быть общая, и тогда мудариб включает деньги раб уль-маля в пул, сформированный из средств нескольких клиентов³⁵, или специальной, и тогда средства конкретного раб уль-маля инвестируются отдельно от средств других лиц.

³⁵ Такой пул по сути также является мушаракой.

Вакаля

Вакаля – контракт, эквивалентный агентскому договору. Поскольку его объектом в исламском банковском деле являются имущество (денежные средства), то он одновременно – так же как и мудараба – представляет собой как бы разновидность договора доверительного управления.

Для вакали фикхом установлены, в частности, следующие нормы:

– агент наделён полной свободой в выборе способа вложения средств принципала (с шариатскими ограничениями);

– агент обязан регулярно информировать принципала о ходе выполнения поручения;

– агент получает фиксированное вознаграждение за управление имуществом принципала вне зависимости от результата³⁶;

– агент имеет право удержать часть дохода, возникающего при выполнении поручения, как дополнительное вознаграждение за успех, если выполнены установленные договором финансовые обязательства перед принципалом и возможность такого удержания заранее предусмотрена в договоре агентирования;

– принципал принимает на себя все стандартные риски, связанные с управлением своим имуществом, при условии, что агент действует добросовестно, профессионально и этично;

– агент отвечает за утрату имущества принципала и упущенную выгоду в результате мошенничества, растраты, халатности и т. п.;

– агент не отвечает за утрату имущества принципала и упущенную выгоду в результате событий, находящихся вне его контроля;

– агентский договор может быть досрочно расторгнут любой из сторон, за исключением случаев, когда агент получил вознаграждение авансом; расторжение затрагивает законные интересы третьих сторон; прекращение выполнения поручения нанесёт ущерб одной из сторон договора; агент или принципал взяли на себя обязательство не расторгать договор в течение определённого времени.

Так же, как мудараба, банковская вакаля чаще всего бывает неограниченной, открытой и общей.

³⁶ Заметим, кстати, что в этом – ключевое отличие вакали как от мударабы, так и от другого агентского контракта-джуали: в случае последней вознаграждение причитается только при успешном выполнении поручения принципала.

Модели баланса

Предложенных пояснений должно быть достаточно для того, чтобы теперь всё-таки поговорить о моделях баланса исламского банка.

Прямых свидетельств тому не обнаруживается, но можно предположить, что изначально исламский банк виделся как инструмент для воплощения принципа раздела прибыли и убытков в чистом виде. Во всяком случае, на такую мысль наводит модель, именуемая «двусторонняя мудараба». Согласно ей, и обязательства, и активы банка представляют собой инвестиционные контракты (соответственно, типа «мудараба»). Таким образом, на пассивной стороне вкладчик выступает в роли раб уль-маля, а банк – мудариба. Размещая привлечённые средства, банк, в свою очередь, становится раб уль-малем, а его «заёмщик» – мударибом. Получая инвестиционный доход от таких вложений, банк делит его в заранее оговорённой пропорции с вкладчиками. Выплата дохода не гарантирована, возможные убытки вкладчики принимают на себя. Это, в частности, означает, что обесценение активов в случае неудачи проинвестированного проекта автоматически уменьшает на ту же величину обязательства перед клиентами. То есть в идеале данная модель обеспечивает полную сбалансированность активов и пассивов.

Вклады до востребования (текущие счета) при двусторонней мударабе возможны. Доход по ним не выплачивается.

Резервирование – с шариатской точки зрения – не предполагается ни под срочные вклады, ни под вклады до востребования.

В условиях современного рынка, однако, двусторонняя мудараба по целому ряду взаимосвязанных причин была, судя по всему, быстро признана практически трудно применимой, чтобы не сказать нежизнеспособной.

Поэтому на сегодняшний день базовой для исламского банка является так называемая двухсекционная модель баланса. С точки зрения обязательств у неё, впрочем, нет кардинальных отличий от первой модели. Срочные вклады – это по-прежнему мудараба. Правда, выбор контрактных форм для привлечения клиентских средств до востребования здесь шире, и в зависимости от сделанного банком выбора соблюдение шариатских установок может требовать стопроцентного резервирования.

Впрочем, двухсекционной эта модель называется потому, что для неё считается решающим выбор клиента. Речь о том, что – в отличие от двусторонней модели – в двухсекционной вкладчику предлагаются два «равноправных» окна (в английском оригинале она известна как two-window model, но «двухоконная» по-русски звучало бы странно) для «входа» в банк. Говоря иначе, балансовый раздел «обязательства» как бы делится на две секции: инвестиционная (срочные вклады) и транзакционная (вклады до востребования, текущие счета), клиенту остаётся решить, какая из секций ему подходит больше.

Но по-настоящему существенным, как представляется, является другое отличие. Оно состоит в том, что при двухсекционной модели банк имеет возможность проводить активные операции с использованием широкого набора контрактных форматов, не ограничивая себя одной лишь мударабой. Именно этот вариант сегодня является практически повсеместно доминирующим.

В последние годы появилась ещё одна модель. В сущности, она повторяет конфигурацию двухсекционной модели, но вместо мударабы привлечение средств происходит через контракт вакали.

По-видимому, первым случаем использования агентской модели следует считать кувейтский «Банк Варба», функционирующий с 2010 года. Во всяком случае, в потоке информации, сопровождавшем это событие, такие сведения встречались. Правда, из послед-

них финансовых отчётов банка следует, что его обязательства формируются и за счёт вакали, и за счёт мударабы, пропорции между которыми не раскрываются. Это, впрочем, не столь принципиально, поскольку не отменяет того факта, что агентирование стало применяться как стандартный способ привлечения депозитов. Причём пассивные продукты, опирающиеся на данный контракт, всё чаще появляются в арсенале ИФИ, хотя такое явление не носит всеобъемлющего характера³⁷.

Само собой разумеется, в общем и целом балансы исламского и обычного банков не имеют принципиальных внешних отличий³⁸. С другой стороны, естественно, их, так сказать, постатейный состав разнится терминологически, что отражает специфику продуктового ряда ИФИ³⁹. К нему мы сейчас и обратимся.

³⁷ Нельзя исключать, что вакаля будет завоёвывать всё большую популярность в силу некоторых преимуществ как для банка, так и для вкладчика. Для банка это возможность получения фиксированного дохода вне зависимости от результата управления средствами вкладчиков. Для вкладчика это право прямого обращения взыскания на актив, в который банк вложил его средства, в случае неплатёжеспособности последнего (при мударабе источником возмещения может оказаться вся конкурсная масса).

³⁸ Следует оговориться, что в некоторых странах (Бахрейн, Катар) одно принципиальное отличие всё же есть: средства срочных вкладов не включаются в раздел «обязательства», а отражаются в самостоятельном разделе, поскольку, строго говоря, обязательствами действительно не являются в силу вышеизложенных свойств мударабы и «инвестиционного агентирования». В большинстве других юрисдикций раскрытие соответствующей информации производится в примечаниях к финансовому отчёту.

³⁹ Хотя сопоставимые операции ИФИ и обычных банков могут по-разному отражаться в бухгалтерском учёте (ААО-ИФИ разработаны соответствующие стандарты), это не отменяет принципа двойной записи.

Привлечение средств клиентов

Клиенты исламского банка, повторим, могут размещать в нём средства как на срок, так и до востребования.

Срочный вклад

Срочный вклад имеет смысл рассмотреть на примере мударабы как наиболее часто используемого для этого контракта.

Открытая, неограниченная, общая мудараба – типичный контракт для привлечения срочных вкладов в исламские банки. Сообразно этому средства клиентов, привлечённые на срок, именуется неограниченными инвестиционными счетами (unrestricted investment account, URIA) или инвестиционными счетами с разделом прибыли (profit sharing investment account, PSIA)⁴⁰. Вкладчики, соответственно, именуется «владельцы неограниченных инвестиционных счетов».

Заметим, что если в ИФИ также открыты ограниченные инвестиционные счета на основе ограниченной мударабы, то они обычно учитываются за балансом. Причина в том, что данный случай, в сущности, представляет собой индивидуальное доверительное управление и, таким образом, данные средства не могут использоваться банком в его основной деятельности.

Владельцами таких счетов обычно бывают высокообеспеченные физические лица (high net worth individuals) или институциональные инвесторы.

Клиент, выбравший «инвестиционное окно», и банк подписывают соответствующий договор. По своему правовому характеру это – договор присоединения, то есть его условия стандартизированы и не допускают уторговывания. «Классический» случай предполагает, что неотъемлемой частью публичной оферты данного продукта является информация о том, в какой пропорции мудариб (банк) и раб уль-маль (клиент) разделят положительный денежный результат вложения средств (если он будет иметь место). Этот показатель (в процентах) может соответственно составлять, к примеру, 2: 98 («Бэнк ислам Малей-жиа», Малайзия) [34], 40: 60 («Бейт ат-гамвиль аль-кувейтий», Кувейт; «Аль-барака бэнк», Пакистан и ЮАР) [35], [36], [37], 60: 30 («Мэйбэнк исламик», Малайзия) [38], 74: 26 («Банк аль-Бахрейн аль-ислабий», Бахрейн) [39], 70: 30 («Аль-машрик аль-ислабий», ОАЭ) [40]⁴¹.

Очевидно, однако, что для клиента больший интерес представляет отдача на инвестицию. Поэтому в большинстве случаев оферта ИФИ содержит сведения об индикативной (предполагаемой) ставке доходности (обычно приведённой к году). Показательно, что некоторые банки просто перестали раскрывать пропорцию раздела прибыли, ограничиваясь доходностью. Так, упомянутый выше «Бэнк ислам Малейжиа» ещё в 2015 г. публиковал таблицы, содержавшие оба вида данных, но в 2016 г. на его сайте обнаруживаются только данные о ставках, даже при раскрытии сведений о характеристиках инвестиционного депозита за прошедший, 2015 г. [41]. Если пропорция раздела прибыли необязательно ставится в зависимость от срока и суммы вклада, то доходность всегда связана с этими параметрами. При этом некоторые организации сообщают клиентам также веса, которые присваиваются тому или иному типу вклада при расчёте доходности. Так, к примеру, поступают банки группы

⁴⁰ Ниже будет использоваться понятие «неограниченный инвестиционный счёт», или НИС.

⁴¹ Данные актуальны на 1 июля 2016 г. Точности ради следует отметить, что два примера относятся не к инвестиционному, а к сберегательному вкладу, и они приведены для того, чтобы расширить границы иллюстрации описываемой характеристики мудараба-счетов.

«Аль-барака» в Пакистане и ЮАР, хотя «Банк аль-барака» на Бахрейне, где базируется штаб-квартира группы, этого не делает. В идеальном случае расчёт ведётся на основе остатков, зафиксированных в конце каждого операционного дня, и размера той доли средств, которая фактически инвестировалась, с последующим разнесением общего результата по лицевым счетам вкладчиков. На практике это может делаться с меньшей частотой. Скажем, южноафриканский «Аль-барака» рассчитывает ставки доходности еженедельно и применяет их в течение недели, следующей за датой расчёта. Консолидация скалькулированной таким образом суммы, причитающейся к выплате по каждому вкладу, производится в конце календарного месяца. Если за период получен убыток, то доходность, разумеется, будет отрицательной.

Исторически, до того, как мудараба стала применяться в банковском деле, капитал инвестора вкладывался в одноразовую операцию (допустим, снаряжение каравана или торгового судна). Её финансовый итог подводился по окончании срока действия договора или по наступлении иного события, повлекшего ликвидацию инвестиции. Проект завершился, и можно было разделить прибыль, если она получена.

Сегодня, когда средства раб уль-маля, «отработав» в одном активе, тут же вкладываются в другой, прямолинейная калькуляция возможна отнюдь не всегда. Всякий раз расторгать договора вклада, чтобы зафиксировать результат одной из череды проводимых операций экономически нецелесообразно. Это тем более актуально для ситуации, когда один мудариб сотрудничает с очень большим числом раб уль-малей. У каждого из них имеются свои личные обстоятельства, которые притом могут неожиданно меняться (например, клиент может закрыть свой инвестиционный счёт до того, как будет завершена операция, в которой участвуют его средства). Закрывать сделку целиком в таком случае было бы несправедливо по отношению к другим раб уль-малям.

Поэтому факихи пришли к заключению, что периодический расчёт дохода индивидуального инвестора-вкладчика (а также в случае досрочного закрытия им своего счёта) допустим через так называемую презюмируемую, то есть условную, ликвидацию. В подобном случае расчёт производится на основе промежуточных финансовых итогов в рамках бухгалтерской процедуры. Размер выводимого капитала и прибыли – если она получена – определяется с привлечением непротиворечивых и репрезентативных данных о справедливой стоимости активов, бывших объектом вложения, что позволяет установить величину их денежного эквивалента. Эта сумма зачисляется на клиентский счёт к выплате [42].

Напомним, что, поскольку банк имеет дело с неограниченным инвестиционным счётом, он (банк) вправе по собственному усмотрению не только группировать средства их владельцев для формирования достаточного по объёму денежного фонда, но и присоединять к этому фонду как средства, полученные из других источников (это прежде всего, разумеется, счета до востребования), так и свой капитал (то есть средства акционеров). В итоге вкладчики становятся соинвесторами, то есть де-факто оказываются связанными партнёрскими отношениями, которые в исламе определяются как шйрка (мушарака). То же относится к отношениям каждого вкладчика с банком, когда тот вносит в общий фонд свои средства (а так происходит практически всегда). Однако в договорной документации, опосредующей открытие неограниченных инвестиционных счетов, это обстоятельство не упоминается и юридически не оформляется. Нельзя сказать, что это влияет на размер дохода вкладчиков или банка, но и не добавляет прозрачности отношениям вовлечённых в процесс сторон.

Ставка доходности, получаемой владельцами неограниченных инвестиционных счетов, является производной от доходности соответствующего пула активов. Для каждого клиента, точнее, для каждой группы вкладов, имеющих одинаковые характеристики, применяется коэффициент вклада в капитал мударабы. Для этого устанавливается его статистический вес, естественно, зависящий от того, насколько средства, привлечённые на данный

срок и в данном размере, значимы с точки зрения формирования прибыли и экономики банка в целом. Очевидно, что более крупный вклад с более длительным сроком, при прочих равных условиях, признаётся более важным ресурсом и получает более высокую оценку (вес). Разумеется, по умолчанию признаётся и то, что более «длинный» вклад несёт больший риск для вкладчика, что должно соответствующим образом «оплачиваться». Если веса некоторые ИФИ, как вскользь упомянуто ранее, до сведения вкладчиков доводят, то информация об исходных посылах и самих расчётах остаётся непубличной. В крайнем случае она может раскрываться регулятору по его требованию.

Наряду с названным во внимание принимаются такие факторы, как цена фондирования из всех источников, ликвидная позиция банка, собственная прибыльность банка, ставки, предлагаемые банками-конкурентами (не только исламскими), рыночные бенчмарки (ЛИБОР и др.) и т. д. Надо понимать, что прямого включения процентного показателя, каковым является тот же ЛИБОР, не происходит, соответствующие данные рассматриваются именно как некий ориентир, указывающий на общее состояние рынка⁴².

На практике ИФИ стремятся к тому, чтобы фактические ставки доходности были максимально близки к индикативным ставкам, а лучше – совпадали с ними. Это объясняется тем, что исламские банки, будучи практически повсеместно нишевыми игроками, вынуждены принимать те правила конкурентной борьбы, которые установились на рынке задолго до их появления. Поэтому они не могут позволить себе, не подвергаясь риску массового изъятия вкладов, начислять по неограниченным инвестиционным счетам тот доход, который был реально получен, если он оказывается ниже ожидаемого, не говоря уже об убытках.

Трудно утверждать наверняка, но складывается впечатление, что истории известен только один случай, когда принципы мударабы были полностью соблюдены, и вкладчики разделили с банком его потери. Речь идёт о «Бейт ат-тамвиль аль-кувейтий» (известном также как «Кувейт файненс хаус» (КФХ)), крупнейшем и до 2007 г. единственном исламском банке Кувейта. Вследствие иракской оккупации этой страны в 1990 г. и последовавшей войны банк понёс чувствительные убытки и в течение некоторого времени после освобождения не мог выплачивать доход своим клиентам. Однако это был период патриотического подъёма, сопровождавшегося сильным чувством национальной солидарности, и любые индивидуальные претензии к банку просто не были бы приняты обществом.

Что же позволяет ИФИ, использующим мударабу для привлечения срочных вкладов, соответствовать ожиданиям клиентов в отношении доходности?

Техника, известная как сглаживание дохода, уже давно используется менеджментом компаний различных секторов в разных странах [43]. Этой теме посвящена обширная литература [44], [45], [46], [47]. Зачастую авторы критикуют сглаживание как неэтичное поведение, подрывающее такие принципы бухгалтерского учёта, как прозрачность и сопоста-

⁴² Достаточно многие авторитетные специалисты примирительно относятся к использованию ЛИБОР или его национальных аналогов, во всяком случае, как к временному и вынужденному явлению, однако в его адрес выпускается немало критических стрел, хотя в основном не практикующими финансистами. С ноября 2011 г. «Томсон Рейтер» рассчитывает и публикует исламскую межбанковскую ставку (ИИБР, Islamic Interbank Rate). Однако из 18 банков, данные которых кладутся в основу калькуляции, только два, малайзийские «Банк муамалат» и «Ар-эйч-би исламик бэнк», не представляют регион Персидского залива. Притом свидетельств того, что хотя бы эти банки опираются на ИИБР, например, для определения ставки лизинговых платежей, найти не удаётся (понятно, что отсутствие свидетельства не означает отсутствие факта). В Малайзии до января в 2015 г. в ходу была базовая ставка финансирования (БСФ), которую устанавливал центральный банк страны на основе своей однодневной ставки, по которой он предоставляет ликвидность кредитным организациям (overnight policy rate). В настоящее время исламские банки (так же как и обычные) пользуются так называемой базовой ставкой (БС). У каждого банка она своя, так как калькулируется исходя из стоимости фондирования и обязательных резервов. Риски, расходы и маржа учитываются в спреде. Сложением этих двух компонентов выводится эффективная ставка. БСФ продолжает действовать для договоров, заключённых до нововведения. Характер БС позволяет определять её по единой методике и в исламских, и в обычных банках. Однако стоимость фондирования для обоих типов банков, как и прежде, находится в зависимости от однодневной ставки ЦБ, «ростовщической» по своей природе.

вимость. Трудно с ними не согласиться, если целью этой манипуляции является сокрытие возникших у компании системных проблем. В прочих случаях, нередко признают эти же авторы, равномерное распределение на протяжении отчётного периода положительного финансового результата идёт на пользу инвесторам и иным заинтересованным лицам.

Банки в данном случае не исключение. Их финансовые службы, что называется, в рутинном порядке меняют пропорцию формирования провизий (в российской терминологии – резерва на возможные потери по ссудам, РВПС), тем самым влияя и на размер финансового результата, и на размер капитала⁴³. Исламские банки тоже используют свои РВПС для этой цели, хотя применительно к ним вопрос с научной точки зрения изучен слабее.

Впрочем, речь о сглаживании в общепринятом в банковском мире понимании зашла только для того, чтобы подчеркнуть: в исламском банкинге был разработан оригинальный, новаторский подход к сглаживанию, которое, несмотря на общее родовое название, выполняет иную функцию и имеет иной механизм.

Пионером выступила Малайзия, чей банковский сектор, включая исламский сегмент, пострадал от кризиса 1997–1998 гг. Ассоциация исламских банковских институтов Малайзии предложила центральному банку придать законную силу её предложению создавать в ИФИ помимо РВПС два типа резервов: резерв выравнивания прибыли (РВА; profit equalisation reserve, PER) и резерв под инвестиционный риск (РИР; investment risk reserve, IRR). В начале 2000-х гг. эта идея была реализована в Малайзии, а затем подхвачена банками и регуляторами в других странах, превратившись в отраслевой стандарт.

Начнем с резерва выравнивания прибыли. Следует уточнить, что это устоявшееся название несколько вводит в заблуждение. Трудно сказать, почему устоялось именно оно, но на самом деле объектом выравнивания (или стабилизации) является вовсе не прибыль (финансовый результат) банка, то есть дохода акционеров, как в упомянутом случае с РВПС. Смысл в том, чтобы обеспечить равномерность выплат – или, если хотите, снизить волатильность дохода – именно тех лиц, которые обеспечивают ресурсами активные операции банка, принимая на себя при этом инвестиционный риск.

Вместо того, чтобы набирать на клавиатуре эту сложную формулировку, можно было бы, казалось, просто написать «вкладчиков» или «владельцев неограниченных инвестиционных счетов». Это было бы в общем-то правильно, ибо именно от вкладчиков поступает основная масса этих ресурсов. Дело, однако, в том, что, как говорилось ранее, банк-мудариб вправе добавить к ресурсному пулу свои собственные средства, то есть какую-то часть капитала. Поэтому у него возникают законные основания для того, чтобы доля дохода условной мушараки, пропорциональная его, банка, вкладу, также имела защиту от резких перепадов.

В отличие от РВП, резерв под инвестиционные риски имеет отношение только к клиентским деньгам, внесённым через «инвестиционное окно». Он призван компенсировать убытки клиентов в случае, если добросовестная деятельность мудариба в отчётный период всё-таки обернулась снижением стоимости активов, что автоматически уменьшает капитал мударабы.

Эти два резерва, в сущности, выполняют функцию некоей внутренней, частной системы страхования вкладов для отдельно взятого финансового института. Ситуация выглядит несколько противоречиво с точки зрения классического представления о принципах мударабы и шариатского подхода к праву на доход в целом. Но в современных условиях, когда национальные регуляторы уделяют всё большее внимание защите потребителя финансовых услуг, привлечению средств граждан в операции на организованном рынке и предот-

⁴³ Говоря об отечественной практике, следует отметить, что принятое в России регулирование на основе правил, в отличие от доминирующего в мире регулирования на основе принципов, практически не оставляет поля для манёвра резервом на возможные потери.

вращению системных рисков, РВП и РИР пришлось как нельзя кстати. Их существованию было найдено и шариатское обоснование (применяемое и по отношению к общегосударственным системам страхования вкладов) – обеспечение общественных интересов, которые в исламском контексте имеют безусловный приоритет.

Системный риск в контексте обсуждаемого вопроса упомянут неспроста, хотя не об этом думает менеджмент исламского банка в связи со сглаживанием. Для банка оно есть способ постоянно предлагать клиентам фактическую доходность на уровне, соответствующем среднему уровню ставок по вкладам на местном рынке. Здесь и обнаруживается связь с системным риском. Откликаясь на ожидания клиента, банк устраняет угрозу паники, или набега, вкладчиков, которые, вероятнее всего, начнут забирать свои деньги, если низкая доходность продержится дольше хотя бы квартала. Частичная или тем более полная потеря основной суммы вклада, очевидно, не отвратит от сохранения отношений с банком только самых набожных клиентов (то есть невеликое число), и то при отсутствии альтернатив в лице других ИФИ. В итоге, оберегая свою репутацию и платёжеспособность, исламский банк купирует потенциальную угрозу «эффекта домино», который потеря им ликвидности в состоянии произвести в исламском сегменте банковского сектора, а то и за его пределами.

Как РВП, так и РИР солидарно финансируются самими вкладчиками. Практика и отраживший её стандарт финансовой отчётности № 11 «Резерв на возможные потери и обязательные резервы» («Provisions and reserves»), принятый ААОИФИ⁴⁴ в 1999 г., говорят, что ИФИ с согласия клиента отчисляют в эти резервы часть дохода от мударабы [48]. На выравнивание прибыли чаще всего направляются 10–20 % этого дохода до его раздела между банком и вкладчиками. После раздела фонд дохода вкладчиков уменьшается ещё обычно на 10 %, которые зачисляются в РИР⁴⁵. Средства, аккумулированные в обоих резервах, банк инвестирует в активы с разумным балансом ликвидности и доходности, пополняя тем самым эти резервы.

Если вкладчик прекращает отношения с банком, средства, ранее перечисленные от его имени в оба резерва, ему не возвращаются. Это порождает так называемую проблему поколений: риски владельцев новых неограниченных инвестиционных счетов покрываются РВП и РИР, хотя данные клиенты могли ещё не участвовать в их фондировании, в то время как «законные бенефициары» оказываются лишены права на эти средства. Подобная ситуация может вызывать нарекания при формальной интерпретации шариатских правил. С другой стороны, объём и сложность учёта и расчёта доли каждого клиента порождают издержки, явно превышающие ожидаемый эффект. Исходя из этих соображений, исламский банк и клиент обычно фиксируют в договоре об открытии вклада отказ последнего от претензий на какую-либо часть резерва выравнивания прибыли и резерва под инвестиционный риск.

Итак, прибыль, которую получает инвестор-вкладчик, проходит несколько этапов корректировки.

Однако уместно задаться вопросом, что происходит, если РВП и РИР оказывается недостаточно для того, что поддержать уровень доходности вкладов. В этом случае банк принимает на себя так называемый переложённый предпринимательский риск, или ППР (displaced

⁴⁴ Организация по бухгалтерскому учёту и аудиту в исламских финансовых институтах (AAOIFI; Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions). Учреждена в 1995 г., штаб-квартира находится в Манаме (Бахрейн). Разрабатывает и поддерживает два вида носящих рекомендательный характер стандартов: шариатские стандарты и стандарты бухгалтерского учёта. Шариатские стандарты представляют собой комплекс ключевых норм, опирающихся на положения фикха, которыми следует руководствоваться участнику рынка исламских финансовых услуг. Стандарты ААОИФИ являются частью нормативной правовой базы банковского и финансового регулирования на Бахрейне, в Омане, Пакистане, Сирии, Судане, применяются Исламским банком развития. Они были использованы при разработке регулятивных документов в Индонезии и Малайзии. В иных юрисдикциях, где представлен исламский банкинг (включая Великобританию, Канаду, США), стандарты добровольно используются ИФИ в качестве основы соответствующих внутренних документов.

⁴⁵ Банки создают РВП чаще, чем РИР.

commercial risk), то есть риск потерь, которые должны были бы понести клиенты как раб уль-мали. Однако соображения конкурентной борьбы толкают ИФИ к тому, чтобы временно поступиться малым, но сохранить клиентов.

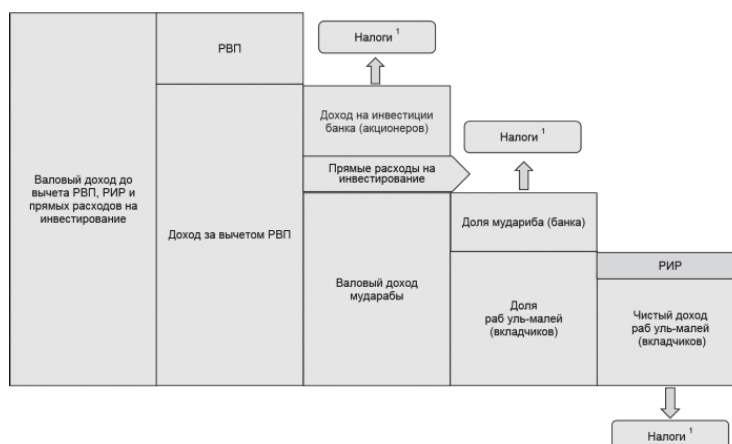


Рис. 1

Процедура калькуляции дохода вкладчика (общее представление, пропорции условны)

¹ При наличии

Распределение дохода при фондировании в форме «вакаля» происходит по схожей схеме

В более лёгком случае принятие ГТГТР выразится в том, что банк откажется в пользу вкладчиков от части или от всей своей доли как доверительного управляющего (мудароба). В более тяжёлом случае он поделится частью нераспределённой прибыли. То есть в экономическом плане риск принимают на себя акционеры, а в регулятивном – капитал банка.

Мерилом этого риска является так называемый коэффициент a^{46} , отражающий пропорцию раздела риска между банком и владельцами НИС. Это расчётный показатель, изменяющийся в границах от 0 до 1 (от 0 до 100 %), демонстрирующий исторически сложившуюся степень склонности банка платить за клиентскую лояльность. Иными словами, а показывает, доход от какой доли активов, фондируемых вкладчиками, банк выплачивает им из собственной прибыли⁴⁷.

Когда $a = 0$, НИС являются полноценной мударабой. Чем ближе a к единице, тем меньше предпринимательского риска несёт раб уль-маль, тем ближе НИС по своим свойствам ко вкладу в обычном банке.

Текущий счёт

Текущие счета⁴⁸ могут быть структурированы на основе двух видов контрактов: вадиа и кард хасан (аль-кард аль-хасан). В академических публикациях (например, [49], [50]) в

⁴⁶ Коэффициент a используется банковскими регуляторами в целом ряде стран в соответствии со стандартом достаточности капитала для институтов (кроме страховых институтов), предлагающих исламские финансовые услуги (стандарт IFSB-2, декабрь 2005 г.), разработанным Советом по исламским финансовым услугам (Islamic Financial Services Board; IFSB), и рекомендациями, выпущенными им в марте 2011 г.

⁴⁷ Вообще величина a устанавливается национальным регулятором (на Бахрейне, например, – 30 %). Она отражает его мнение, основанное на общей статистике исламского банковского сектора страны, о том, насколько размер совокупных РВП и РИР недостаточен для того, чтобы ожидания клиентов относительно доходности были бы удовлетворены.

⁴⁸ Мы не рассматриваем отдельно сберегательные счета (вклады), которые с точки зрения формы тяготеют к текущим

паре с вадиа нередко можно встретить термин «амана» обозначающий близкую шариатскую концепцию. Однако амана – понятие более широкое, далеко не всегда предполагающее наличие договорных отношений. Амана суть доверие и потому должна рассматриваться в первую очередь как моральный феномен, могущий, однако, принимать прикладные формы. Как в переписке с автором указал корреспондент из бахрейнской консультационной компании «Шариа ревью бюроу»: «Иными словами, всякая вадиа – это амана, но не всякая амана – вадиа» [51] (также см. глоссарий, приложение 2).

Вадиа буквально означает вещь, помещаемую на хранение, и сам контракт, регулирующий отношения сторон данной операции. Подчеркнём, что это именно контракт, то есть правоотношение, возникшее в силу оферты и акцепта, двух обязательных в исламском контексте действий, придающих ему (договорному правоотношению) силу (наряду с целым рядом других, конечно).

Поскольку отношения банка и клиента всегда имеют фидуциарный (доверительный) характер, амана в широком понимании, можно сказать, просто считается неотъемлемой частью отношений, оформляемых как вадиа. Их, так сказать, окончательный синтез достигнут в Малайзии, где был придуман такой формат, как вадиа йад амана. То есть владелец счёта может проводить расчётные операции, за осуществление большей части из них исламскому банку полагается комиссионное вознаграждение, как это происходит и в обычной кредитной организации, но пользоваться свободными остатками на счетах банк не вправе.

Трудно, однако, представить банк, напоминающий, хотя и отдалённо, одну большую сейфовую ячейку⁴⁹, что как раз соответствует смыслу вадиа йад амана. Хранитель, естественно, желает использовать внесённые средства в своих операциях, и тогда в ход идёт вадиа йад дамана, то есть вклад с гарантией. Так что первый вариант, очевидно, есть не более чем риторическое упражнение.

Вадиа йад дамана не запрещает банку фондировать свои активные операции средствами клиента при условии получения его согласия, которое и бывает предусмотрено типовым договором с банком. Банк отвечает перед клиентом за сохранность средств вне зависимости от причин, которые могут привести к их уменьшению или утрате не по вине клиента, и обязуется выдать ему по первому требованию сумму частично или целиком в пределах остатка на счёте. Вкладчику ведение счёта обходится бесплатно, но и от банка он не получает никакого вознаграждения, так как данный финансовый инструмент не является его инвестицией. Во всём этом и состоит суть того, как вадиа практикуется и в других странах.

Однако, судя по всему, в большинстве юрисдикций предпочтение как основе текущего счёта отдаётся контракту «кард хасан».

Выражение «кард хасан» затруднительно перевести на русский буквально. «Хасан» означает «красивый», «добрый», «хороший», «благой». Последнее слово, по-видимому, ближе всего подходит к передаче смысла арабского термина. Уместны также близкие по смыслу определения: «доброжелательный», «благотворительный». Ну а «кард» означает «кредит». В общем кард хасан – это кредит, данный из чувства личной симпатии, благорасположения, великодушия, кредит как денежная помощь, кредит как богоугодное деяние. На практике кард хасан, как предполагает первое слово этого словосочетания, суть денежное одолжение.

Тот факт, что в исламе допускается давать и брать кредит, отнюдь не свидетельствует об отступлении от запрета на ссудный процент. Действительно, кард – это денежная тран-

счетом. Поскольку в данном разделе речь не столько о характеристиках отдельных банковских продуктов, сколько о применении к ним особых юридических конструкций, под текущими счетами будут пониматься и сберегательные, если не делается специальная оговорка.

⁴⁹ Кстати, для такого хранения (safekeeping) амана как раз благополучно применяется – и практически, и терминологически.

закция. Но именно в силу данного обстоятельства она не предполагает начисления, взимания и уплаты процентов. Срок возврата полученной денежной суммы может быть и не установлен, разве что самим получателем, но она обязательно должна быть возвращена, поскольку это – долг, а согласно хадисам погашение долга является святой обязанностью заёмщика. Кредитор может вообще простить долг, что будет лучшим решением в глазах Аллаха, особенно если материальное положение заёмщика таково, что выполнение обязательства для него чрезмерно обременительно. Но это – одностороннее, самостоятельное решение кредитора⁵⁰.

Впрочем, насколько можно судить, эта теоретическая возможность так и остаётся в области теории. На практике кард хасан, благодаря своим свойствам, не приносит никакого дохода владельцу, с одной стороны, и допускает свободное распоряжение полученными средствами, с другой. Иными словами, данный контрактный формат является удобной правовой основой для текущего счёта в исламском банке. Строго говоря, кард – это односторонний контракт, то есть обязательство, взятое перед самим собой, а в нашем случае лучше и точнее сказать – перед Аллахом. В силу этого оферта и акцепт не требуются, однако в случае исламским банком имеет место и то и другое, равно как и полноценный договор текущего (расчётного) счёта.

Понятно, что такой счёт для клиента – инструмент, позволяющий обезопасить денежные средства благодаря переводу их в безналичную форму с последующим хранением у лицензированного финансового посредника, иметь неограниченный доступ к любой сумме в пределах свободного остатка и совершать расчёты по банковским каналам. Для банка же это источник бесплатных пассивов.

Как банк распорядится средствами на текущих счетах, зависит от его кредитной политики. К примеру, исламское подразделение «Бэнк оф Пенджаб», «БОП Таква», сообщает держателям таких счетов (кард), что их деньги могут использоваться банком по собственному усмотрению, как если бы они были его капиталом, то есть для фондирования операций по инвестированию и финансированию, соотносящихся с шариатскими требованиями [52]. Не исключается и иной подход, при котором ИБ предпочтет воздержаться от размещения этих средств в сделках с высоким кредитным или инвестиционным риском и будет использовать их только для балансирования своей ликвидной позиции и в крайнем случае для краткосрочных активных операций [53].

Однако если текущий счёт по определению не вознаграждается, смысл сберегательного счёта в этом плане как раз противоположен. Но вадиа и тем более кард хасан (а на крупнейшем национальном рынке исламских финансов, иранском, ИФИ по закону обязаны структурировать как кард хасан и сберегательные счета [54]) в силу гарантии возврата, то есть безрисковости, не могут, с шариатской точки зрения, претендовать на доход, который будет чистым случаем рыбы.

Разумеется, когда сберегательный вклад имеет форму мударабы, что сегодня нередко встречается, никаких проблем не возникает. Мудараба, так сказать, на законных основаниях позволяет делать выплаты в пользу клиента, как это и предполагает концепция сберегательного счёта (вклада). Но и вадиа, и кард – это долг. Долг уплачивается по номиналу. Однако фикх не возбраняет, чтобы заёмщик в знак признательности увеличил размер выплаты сверх номинала. Важно, что получение кредитором такой прибавки не может являться частью изначальной договорённости, кредитор, выделяя средства, не должен рассчитывать на избыточную сумму выплаты и тем более требовать этого денежного «довеска» от заёмщика.

⁵⁰ Кстати, указанные постулаты относятся не только к карду, но и к любым другим правоотношениям, порождающим долговые обязательства.

Для подобных случаев используется ещё один односторонний контракт – контракт дарения «хиба» (буквально – дар).

Справедливости ради отметим, что хиба потенциально может порождать неоднозначную ситуацию. Дело в том, что дар есть способ выражения благодарности или доброго расположения. Цена или размер подарка не может никак соотноситься с выгодой, полученной дарителем вследствие прежних отношений с одаряемым. Эти параметры также не могут соотноситься с какими-то внешними ориентирами и должны соответствовать лишь неким субъективным установкам и возможностям благодарящего. Причём хиба – акт сугубо добровольный, совершаемый, так сказать, по велению души. Будучи перенесённым в сферу коммерческих отношений, он вольно или невольно теряет это, так сказать, гуманитарное качество, становясь средством обеспечения вполне естественных меркантильных интересов банка. Да и клиент, несмотря на номинально негарантированный характер вознаграждения, рассчитывает на возможность его получения. Несложные и необременительные условия содержатся в публичной оферте. Условие, в сущности, одно: держать на счёте как можно дольше как можно больше средств в качестве постоянного остатка.

Негарантированность достигается с помощью розыгрыша призов в лотерею среди лиц, чьи вклады соответствуют объявленным банком параметрам. Сумма «большого приза» может достигать сотен тысяч долларов, стандартные призы, разумеется, значительно меньше⁵¹. Обычно «большой приз» разыгрывается один раз в год, стандартные – ежемесячно. Проводятся и «промежуточные» квартальные и полугодовые лотереи. Разумеется, такие розыгрыши санкционированы шариатскими советами. И всё-таки не проходит ощущение, что лежащий в их основе подход – получение материального блага в результате случайного стечения обстоятельств, без риска (в шариатском смысле) и труда – напоминает недозволенный мейсир.

⁵¹ Так, по сберегательному вкладу «Теджурий», предлагаемому «Банк аль-Бахрейн аль-исламий», это от 1000 до 500 000 долларов. У бахрейнского «Банк аль-барака аль-исламий» – от 1000 до 500 000 долларов и автомобили представительского класса или виллы в престижном районе.

Глава 3

Структура баланса исламского банка: активы

Контрактной основой активных операций ИФИ являются две первые категории форматов из приведённого ранее перечня – инвестиционные и долговые⁵². Долговые контракты безраздельно доминируют, и мы уделим им более пристальное внимание. Однако сказать несколько слов об инвестиционных контрактах всё же необходимо.

О принципах мударабы мы уже говорили достаточно подробно, а её схему как активного инструмента обрисовали при обсуждении модели баланса типа «двусторонняя мудараба».

⁵² В ходу и некоторые односторонние контракты. Однако они носят или вспомогательный характер, как ваад (см. ниже), или преимущественно не связаны с коммерческой деятельностью, как кард хасан: по форме это выдача денег, но по существу – благотворительная деятельность. Однако в Пакистане, например, предприниматель может получить в исламском банке целевой беспроцентный кредит, который обязателен к возврату в установленный срок, предусматривает обеспечение и преследование нарушителя в судебном порядке.

Мушарака

Другой инвестиционный контракт, мушарака, нами пока не затрагивался. Термин «мушарака» имеет единый корень с термином «ширка». Последний является более широким понятием, описывающим разновидности правоотношений, которые могут быть охарактеризованы как партнёрство, товарищество⁵³.

Фикх выделяет два класса партнёрств. В одном случае партнёрство возникает не в результате свободного волеизъявления сторон, а в силу исламского закона (ширка биль-джабр). Такое происходит, например, при вступлении в наследство, что в шариате строго регламентировано и непреложно. Второй случай – договорное партнёрство. Оно бывает трёх видов. Партнёрство, основанное на трудовом участии (скажем, артель), называется ширкат уль-аамаль. Оно регулируется контрактом, по которому стороны договариваются выполнять работу (оказание услуг, строительство и проч.) совместными усилиями и разделить в оговорённой пропорции полученную прибыль. Партнёрство, основанное на репутации (ширкат уль-вуджух), возникает тогда, когда стороны, согласно своей мере кредитоспособности, например, приобретают в долг товары для торговли ими с последующим распределением прибыли или убытка сообразно тому, какую часть обязательств они обеспечивали под своё честное слово. Наконец, существует имущественное партнёрство (ширкат уль-амваль). Здесь стороны договариваются о внесении имущества (в частности, денежных средств) и делят прибыль в заранее определённом соотношении, а убыток – пропорционально своей доле в складочном капитале.

Как и в мударабе, в ширке возможны взаимоисключающие парные опции.

Прежде всего имеются в виду различия с точки зрения закреплённых за партнёрами прав и обязанностей. Один вариант – муфавада. Партнёры равны по своим вкладам, праву распоряжения имуществом компании, мере участия в работе в рамках партнёрства или управлении им, в ответственности перед третьими сторонами, в размере принимаемых на себя убытков. Каждый член партнёрства является одновременно агентом остальных партнёров и гарантом их обязательств.

Другой – инан, в котором участники могут быть неравны ни в капитале, ни в правах и обязанностях, ни во всём вместе. Иными словами, один из партнёров имеет большую долю в капитале или один из партнёров управляет делами компании, а другой – нет. При этом взаимных гарантий по умолчанию здесь не существует, сохраняются только агентские полномочия.

Мушарака (это понятие в классических текстах по исламской юриспруденции не встречается и является вкладом в фикх наших современников) есть неравное имущественное партнёрство на основе юридически обязывающего соглашения двух или более лиц о вложении капитала с целью совместного ведения бизнеса. В отличие от мударабы, в мушараке делаются взносы в капитал на условии раздела между всеми сторонами не только заработанной прибыли, но и реализованных убытков. При этом все стороны имеют право активного участия в осуществляемом проекте и каждая из них рискует имущественным взносом.

Кроме того, мушарака бывает постоянной и убывающей.

Мушарака, с одной стороны, в принципе предполагает неизменные в течение всего жизненного цикла компании состав партнёров и пропорцию их участия, в том числе в силу достаточно длительного срока предприятия, ради которого этот контракт и заключается.

⁵³ Лексическая основа «шарака» означает «делить, разделять, быть партнёром».

С другой стороны, поскольку имеет место договорное правоотношение, фикх не видит препятствий к продаже участником своей доли при преимущественном праве покупки остающимися партнёрам; появление нового партнёра, впрочем, также не возбраняется.

Это дало возможность разработать для нужд финансового посредничества контракт, именуемый «убывающая мушарака», также не известный классическому фикху. В рамках этого контракта банк изначально фиксирует намерение регулярно уменьшать свою долю в капитале предприятия (собственности на актив). Соответственно, с «заёмщиком» заблаговременно достигается договорённость, что он периодическими взносами выкупает долю банка в мушараке, расплачиваясь или за счёт поступлений от своей прибыли, или из внешних источников. В итоге объект договора полностью переходит в собственность клиента..

Добавим ещё несколько штрихов.

Вносимый при формировании мушараки складочный капитал должен иметь чётко оговорённый размер, реально существовать и без отсрочки поступать в распоряжение компании. Предполагаемые к получению средства, будь то ожидаемая прибыль от другого предприятия или долг, не могут быть учтены в качестве взноса в капитал из-за сопряжённой неопределённости (гарара). В то же время допускается взнос натурой (скажем, помещением или оборудованием), который будет учитываться по своему денежному эквиваленту, согласованному учредителями.

Доли партнёров в прибыли, если таковая получена, могут быть как пропорциональны размеру их вклада, так и определяться условиями договора. В основном превалирует второй вариант. В то же время убыток всегда и при любых стандартных обстоятельствах прямо соотносится с долей в капитале.

Как отмечалось, мушарака как финансовый продукт во имя лучшей управляемости и эффективности компании есть ширка типа «инан». Партнёры заранее условливаются, что один из них или некоторая группа будут иметь менеджерский мандат без вмешательства остальных партнёров в операционную деятельность. Поскольку управляющий партнёр является, по сути, доверенным лицом, которому вверены средства прочих участников, и в этом качестве может создать для компании не прибыль, а убыток, то, как и в мударабе, он понесёт ответственность, если ущерб возник в результате нерачительности, злого умысла и т. п. Впрочем, в отличие от мударабы, в мушараке на такой случай разрешено требовать предоставления гарантий или залога. Ясно, что прибыль и капитал от потерь, могущих возникнуть в ходе нормального делового процесса, такими инструментами не защищаются.

Исламский банк, хотя роль управляющего небанковским бизнесом – не его амплуа, зачастую занимает достаточно активную позицию, непосредственно участвуя в определении целей проекта, параметров производственного процесса, контроля текущей деятельности и т. д. В определённом плане его подход не отличается от подхода традиционного банка, осуществляющего кредитование, так как следует общепринятым пруденциальным нормам и строится на разумной предосторожности. Клиент банка, ставший его партнёром по мушараке, не обременяется долговым обязательством, но должен отдать часть полученной им для мушараки прибыли.

Таким образом, мушарака в исламском банковском деле в подавляющем большинстве случаев представляет собой партнёрство в финансовых активах с условием распределения прибыли согласно определённой договорённости и убытков – пропорционально доле в капитале компании, зачастую с правом банка на постепенное уменьшение своего участия в капитале вплоть до его (участия) полного обнуления.

* * *

Ввиду того, что РПУ-контракты сопряжены со множественными плохо контролируемые рисками и не предполагают фиксированного дохода, исламские банки, подчиняясь давлению регулятивной и конкурентной среды, сделали основой своего продуктового ряда контракты долгового финансирования.

Понятно, что заёмщику нужны не деньги, ему нужны товар или услуга. Однако традиционный банк может предложить ему только деньги, или лишь потенциальный товар (услугу). То есть в традиционной банковской системе процесс удовлетворения потребности клиента разделён на два не связанных между собой акта: финансирование и купля-продажа. При том что обычный банк в общем-то заинтересован в целевом использовании ссуды, в конечном счёте единственно по-настоящему важное для него – её возврат с процентами. Исламский банк решает непосредственную проблему клиента – получение реального актива. То есть в исламской модели снимается разделённость процесса, и финансирование превращено в составную часть торговой сделки. Для ИФИ, следовательно, важен объект сделки, его соответствие необходимым клиенту характеристикам, так как только в этом случае он может вернуть вложенные им средства и получить прибыль.

В подробностях мы рассмотрим два контракта: мурабаху и иджару, – на которые приходится подавляющая часть активных операций исламского банка.

Мурабаха

Наиболее широко распространённый контракт – бесспорно, мурабаха. Это обусловлено понятностью его структуры, операционной простотой, при необходимости – краткосрочностью, а также (как во всякой торговой транзакции) фиксированным размером дохода и высокой степенью вероятности его получения, что облегчает управление финансами банка. По этим внешним признакам мурабаха отчасти схожа с обычным банковским (процентным) кредитованием. Оттого её повышенная популярность является предметом постоянной критики в контексте общих целей исламского банкинга. Эта критика бывает тем более обоснована из-за того, что у иных ИФИ упомянутое внешнее сходство проникает в сущность мурабахи. Тем не менее мурабаха – абсолютно корректный с точки зрения фикха способ финансирования, если его применять с соблюдением всех шариатских условий.

Мурабаха (корень «ра-ба-ха» означает «извлекать прибыль, выигрывать»), как упоминалось выше, есть продажа с наценкой, или продажа по методу «издержки плюс». Таким образом, в отличие от мударабы и мушараки, где стороны согласовывают коэффициент участия в прибыли, в мурабахе предметом торга между сторонами является вопрос о цене, точнее даже, о наценке. Сугубо схематично операция представляет собой приобретение банком и последующую продажу им необходимого клиенту товара, притом что себестоимость объекта договора, величина сопряжённых с процедурой приобретения и поставки расходов и размер маржи (наценки) ИФИ известны обеим сторонам и закреплены в контрактной документации.

Помимо того, что все обязательные условия исламского контракта, естественно, распространяются на договор мурабахи, уточним, что он будет действительным только если:

- его объект физически существует в момент заключения договора;
- продавец не только юридически является владельцем объекта, но и имеет возможность распоряжаться им;
- заключение и исполнение договора совпадают во времени.

Действительно, с доктринальной точки зрения договор купли-продажи товара, который не находится в собственности продавца, содержит гарар и потому недействителен. Если уплата договорной цены и поставка объекта договора разнесены, то в этом случае стороны должны следовать нормам других контрактов (саляма, истиснаа), но никак не мурабахи.

Между тем если бы исламский банк заблаговременно приобретал товары (активы) в ожидании возможности их сбыть (или сдать в аренду – в иджаре), он, с точки зрения большинства сегодняшних регуляторов, по-видимому, полностью утратил бы связь со сферой финансового посредничества⁵⁴. Кроме того, это могло бы подорвать конкурентоспособность ИФИ из-за существенных дополнительных расходов и рисков. Поэтому ввиду императивности нормы о наличии объекта договора в собственности банка было выработано новаторское решение. Современная мурабаха принимает вид мурабахи по заказу на приобретение (*murabaha to the purchase order*), что отражает содержание первого этапа процесса финансирования: чтобы банк и клиент получили формальную основу для начала сотрудничества, второй как бы размещает у первого предзаказ, но оферта и акцепт пока места не имеют. Однако, хотя договор купли-продажи между сторонами пока не заключён, квазиконтрактные отношения возникают благодаря шариатской концепции обещания (односторонний контракт ваад). Согласно позиции некоторых мазхабов [55], обещание приобретает характер

⁵⁴ С позиций шариата подобная ситуация была бы как раз идеальной. Заметим, что некоторые банки стараются следовать данному подходу. Например, «Кувейт файнэнс хаус» владеет автомобильными салонами, откуда и производятся поставки клиентам.

юридического обязательства, если его невыполнение ставит противоположную сторону в затруднительное положение, к примеру, заставляя нести расходы, которые остаются без компенсации⁵⁵. При этом доминирующая сегодня шариатская точка зрения состоит в том, что обещание-обязательство в рамках одного договора может быть дано только одной из сторон, взаимным или встречным оно быть не может⁵⁶. В мурабахе такое обязывающее обещание (выкупить товар у банка) даёт клиент.

А что же с шариатским положением о том, что мурабаха есть по своей сути спотовый контракт? Само собой, ничто не мешает сторонам буквально соблюсти это требование. Однако поскольку мы имеем дело не просто с торговой сделкой, а с разновидностью банковского финансирования, это явно не отвечало бы по крайней мере интересам клиента. Поэтому сегодня операция на основе мурабахи всегда реализуется в комплексе с контрактом «бей бит-таман аджилль» (ББА), то есть отсрочкой уплаты цены. Банк и «заёмщик» могут договориться о том, что оплата будет произведена в определённую будущую дату одной, общей суммой, но чаще всего платёж рассрочивается⁵⁷ (строго говоря, такой случай называется «бей бит-таксит», но ключевой остаётся идея переноса выполнения обязательств клиента на потом, наиболее отчётливо реализованная в ББА). Разумеется, график платежей является частью контрактной документации.

Как следствие, банк вправе – и этим правом он, конечно, пользуется – назначить более высокую наценку (маржу) по сравнению с наценкой при немедленном платеже против поставки. Напомним, что главный довод в пользу допустимости такого увеличения – помимо отсылок к хадисам – состоит в том, что происходит не прирост денег от денег, а прирост цены реального актива, имеющего внутреннюю стоимость. К тому же продажа с отсрочкой платежа создаёт удобство для клиента. Можно сказать, что это – своего рода дополнительная услуга, которая имеет свою цену.

Однако главное условие ценовой надбавки, то есть дохода банка, в мурабахе, как и во всяком исламском долговом контракте, состоит – в соответствии с шариатским представлением – в принятии продавцом риска как собственником товара до момента его продажи. Сегодня, когда риски финансовой деятельности являются ключевой характеристикой, за которой следит регулятор, ИФИ делают всё возможное, чтобы минимизировать период владения объектом договора⁵⁸. Возможности, предоставляемые современными средствами связи, существенно облегчают эту задачу, особенно при совершении сделок с биржевыми товарами и подобными им активами, когда банк становится собственником на считанные секунды. В то же время, когда дело касается вещей, приобретаемыми для частных потребителей и фирм, такой период поневоле оказывается несколько более продолжительным, в особенности если заказ предполагает импорт товара. Если при этом объекту договора причиняется ущерб или он гибнет, исламский банк обязан за свой счёт предоставить аналогичное новое имущество⁵⁹.

Помимо риска ущерба или гибели ИФИ может понести убытки в случае отказа клиента от своего обещания, если оно дано в форме, которая не допускает обращения в суд. В принципе такую ситуацию представить можно, например, в том случае, если шариатский

⁵⁵ Необходимо подчеркнуть, что полного единства мнений в отношении абсолютной юридической силы обещания среди шариатских специалистов нет. Например, в Кувейте ваад может рассматриваться просто как своего рода предложение заключить сделку, так как банк в этот момент не является собственником актива.

⁵⁶ В противном случае наблюдалось бы подобие обмена долгами, что запрещено.

⁵⁷ Увязка мурабахи с отсрочкой или рассрочкой разрешена и за пределами финансовой сферы.

⁵⁸ Многое здесь зависит от личной позиции исламского финансиста. Известны примеры целенаправленного удержания товара в собственности ИФИ для выполнения требования шариата о принятии риска.

⁵⁹ Разумеется, объект договора может быть застрахован (желательно в исламской страховой компании (такафуль)), и это вполне соответствует шариатскому пониманию процесса управления рисками.

совет ИФИ придерживается точки зрения, что ваад является только моральным обязательством. Однако, судя по всему, это скорее чисто теоретическая возможность, в основном не реализующаяся в реальной жизни. Доступные образцы документов, регулирующих предконтрактный этап мурабахи – и типовая документация исламских финансовых институтов, и решения органов шариатского надзора – ясно указывают на императивный характер обещания. Собственно, терминологически оно вообще может замещаться гражданско-правовыми положениями, не оставляющими сомнения в том, что клиент принимает на себя обязательство, нарушение которого будет соответствующим образом оценено судом.

Для того, чтобы реализовать свои намерения, банк и «заёмщик» должны совершить ряд действий, которые установлены шариатом, а в некоторых странах (например, в Малайзии, Пакистане) предписаны и органом государственного регулирования.

Первым этапом финансирования в форме мурабахи является заключение рамочного договора (генерального соглашения, меморандума о взаимопонимании). В нём фиксируются: предмет сделки, ориентировочная сумма сделки (по сути дела, лимит на данного клиента), величина маржи банка (которая может быть выражена или в процентном отношении к закупочной цене, или абсолютной суммой), все права и обязанности сторон и т. д. Подписывая этот документ, банк выражает готовность изыскивать на рынке тот товар или товары, которые на протяжении времени действия генерального соглашения может затребовать клиент. Подпись клиента, в свою очередь, означает обещание (обязательство) этот товар выкупить, то есть ваад. Впрочем, ваад может оформляться и как отдельный документ.

В идеале банк сам должен изучать рынок, подбирать поставщика, организовывать поставку. Однако это потребовало бы больших расходов на содержание квалифицированного персонала и обеспечение его деятельности. Поэтому банк, руководствуясь генеральным соглашением, назначает клиента своим агентом, заключая с ним соответствующий договор. Заметим, что при этом никакого вознаграждения агенту не причитается.

Клиент, действуя в качестве агента, совершает от имени банка все необходимые действия, а затем, выступая в своей основной ипостаси, направляет банку запрос на приобретение товара, указывая цену, а также (это может быть отдельный документ) детальное описание товара и реквизиты продавца. Банк переводит нужную сумму или напрямую продавцу, или на счёт клиента как агента (также ему может пересылаться чек или иной платёжный инструмент). Если прямой платёж по какой-либо причине не предполагается, банк может потребовать предъявить ему счёт на оплату и иные документы, подтверждающие факт существования товара. Вместо этого – или наряду с этим – банк в каких-то случаях может направлять своего сотрудника, который проинспектирует товар для получения свидетельства добросовестности действий клиента.

Агент принимает поставку товара, о чём письменно извещает банк, в частности подтверждая тем самым соответствие количества и качества товара условиям договора. Одновременно он делает банку оферту о приобретении у него данного товара. Банк акцептует оферту, указывая сумму к оплате в разбивке на её составляющие (закупочная цена, накладные расходы, маржа)⁶⁰ и порядок оплаты. В этот момент происходит собственно исполнение договора мурабахи, а агентское соглашение истекает. Клиент становится собственником товара и в то же самое время должником банка до момента совершения последнего платежа.

В отличие от инвестиционных контрактов мурабаха не является финансированием на доверии. Банк принимает на себя кредитный риск, и потому вправе требовать обеспечения. Вообще-то, с шариатской точки зрения, это право возникает только после продажи товара клиенту, когда, собственно, возникают отношения кредитора и должника. Однако

⁶⁰ Текущие операционные расходы (заработная плата, арендные платежи и т. д.) не могут включаться в состав расходов на совершение конкретной сделки, но обычно они учитываются в наценке.

допустимо, чтобы клиент предоставил обеспечение и до указанного момента, но только после того, как цена договора мурабахи определена [56].

Обеспечение на этапе ваада имеет вид гарантийного депозита, который банк может попросить заказчика внести в удостоверение серьёзности его намерений. По своей сути это именно залог, а не задаток, так как договор купли-продажи пока не заключён и, соответственно, взимать с клиента часть цены банк не может. Если по какой-либо причине, не связанной с отказом клиента от своего обещания, сделка не состоится, залог, естественно, возвращается. Если у банка возникают законные основания обратиться взыскание на залог, то удержанная сумма должна соответствовать размеру понесённого ущерба, а остаток, при наличии, должен быть возвращен. Если договор заключен, банк – с согласия клиента – чаще всего зачисляет залог в счёт платежа. Правда, практика некоторых ИФИ говорит о том, что они рассматривают эти деньги попросту как аванс, поскольку составляют платёжный график так, что в нём договорная цена бывает уменьшена на величину залога.

Когда стороны принимают на себя функции продавца и покупателя, клиент предоставляет различные виды залогов и залогов. Их объектом может быть сам товар, недвижимость, акции, банковские счета и т. д. Разумеется, любое такое обеспечение должно соответствовать шариату, то есть, скажем, акции компании, торгующей алкоголем, или акции традиционного банка в залог не принимаются. Например, в Пакистане перечень активов, которые выступают залогом, включается в текст генерального соглашения.

Наконец, банк может потребовать от клиента предоставления простого векселя на всю сумму договора⁶¹. Этот инструмент стоит рассматривать больше как дополнительное подтверждение клиентом своего обязательства. Шариат не позволяет дисконтировать векселя, поскольку они выражают денежный долг и их продажа не по номиналу есть риба.

Несмотря на то, что до начала сделки банк оценивает кредитное качество «заёмщика»⁶², а в дальнейшем следит за его финансовым состоянием, изменениями в составе руководства (для юридических лиц) и иными параметрами, могущими повлиять на это качество, абсолютных гарантий от дефолта клиента, а тем более от просрочек, не бывает. На подобный случай у банка есть несколько способов защитить свои интересы. Во-первых, в генеральном соглашении оговаривается, что в случае просрочки клиент обязан без промедления погасить оставшуюся сумму задолженности целиком. Во-вторых, «заёмщик» может быть подвергнут хозяйственным санкциям. В-третьих, банк может реализовать обеспечение. В-четвёртых, банк может расторгнуть договор и, если характер объекта мурабахи позволяет, выкупить его у «заёмщика» по текущей рыночной цене, удержав из неё сумму задолженности (если после этого образуется денежный остаток, он принадлежит клиенту). Наконец, в-пятых, возможно обращение в суд.

Вопрос о применении санкций, в отличие от остальных способов, которые вполне очевидны, требует пояснений. Санкции имеют две формы, они же, в сущности, цели: компенсационную и штрафную. Компенсация присуждается судом и в принципе призвана покрыть убытки, которые банк несёт из-за недобросовестности «заёмщика». Это тоже очевидно и тоже не нуждается в особых комментариях (не считая, быть может, указания на то, что банк может рассчитывать только на покрытие фактических потерь, без учёта альтернативных издержек). А вот по поводу штрафных санкций в своё время было сломано немало полемических копий, и в результате факихи в основном достигли консенсуса. В качестве средства

⁶¹ Не является общераспространённой процедурой.

⁶² Эта процедура может быть платной. Например, «Аль-барака» (Бахрейн) взимает в рамках потребительского финансирования примерно 260 долларов (в эквиваленте) с лиц, находящихся на зарплате, и вдвое больше – с самозанятых; для жилищного финансирования сумма может достигать до 1300 долларов. «Машрек аль-ислами» (ОАЭ) удерживает 1 % от суммы финансирования, но не более 650 долларов (в эквиваленте), при финансировании приобретения недвижимости верхний предел не устанавливается.

профилактики нарушения договора «заемщиком», а если предупредительная составляющая не сработала, – в качестве средства наказания, ИФИ позволено удерживать с провинившегося клиента определённый процент (математический) от суммы образовавшейся задолженности (иногда – фиксированную сумму).

Казалось бы, такой подход опять-таки столь же очевиден, как и названные другие. Однако на самом деле всё не так однозначно. Номинально штрафные санкции увеличивают сумму договорного обязательства клиента. Между тем одним из императивных свойств мурабахи, напомним, является фиксированная цена договора. Будучи согласована сторонами, она не может становиться больше или меньше, пока договор остаётся в силе. С другой стороны, клиент должен осознавать, что попытка обмануть будет наказана, и он понесёт материальный ущерб. Поэтому размер штрафа привязывается к размеру просрочки, но такой платёж не становится частью цены договора, от которой банк и получает доход, а направляется на благотворительные цели. Таким образом, ИФИ не получает от штрафа никакой прямой выгоды. Разумеется, в институтах с полноценной системой управления осуществляется строгий контроль – как внутренними подразделениями, так шариатским советом – за тем, чтобы данное условие неукоснительно соблюдалось.

Подчеркнём, что одни ИФИ взимают с клиента именно штраф, то есть размер санкции калькулируется как процент от просрочки без учёта её продолжительности. Однако, как это случается в области исламских финансов, данный подход не является универсальным. Соответственно, другие производят расчёт в процентах годовых, или де-факто за каждый день периода, в течение которого клиент задерживает очередной платёж. Иными словами, взимается не штраф, а пеня. В этом, например, состоит рекомендация Государственного банка Пакистана, являющегося регулятором банковского рынка в этой стране. Надо сказать, что далеко не все пакистанские ИФИ действуют согласно данной рекомендации, предпочитая штраф, так что в этом вопросе практика не является единой.

Добавим, что право банка налагать штраф или пеню не абсолютно. Санкция может быть применена только к тем «заёмщикам», которые располагают возможностью гасить задолженность и уклоняются от этого по недобросовестным соображениям. Если материальное положение клиента резко ухудшилось (например, в случае с физическим лицом речь может идти о потере работы, тяжёлом заболевании, приведшем к потере трудоспособности и/или отвлекающем все ресурсы домохозяйства на оплату лечения, и т. д.)⁶³, а тем более, если он был официально признан неплатёжеспособным или банкротом, санкции применяться не могут. В любом случае, однако, шариат рекомендует банку дать клиенту время (такой льготный период зачастую составляет один месяц) и лишь после этого взимать с него неустойку. ИФИ в основном так и поступают.

Разумеется, размер санкций и порядок их применения варьируется от института к институту. Так, «Машрек аль-ислами» по договорам потребительского финансирования установил штраф в размере 2 % просрочки, но не выше 50 с небольшим долларов (в эквиваленте); при финансировании приобретения автомобиля действует единый размер штрафа – порядка 40 долларов, и только для ипотеки санкции могут оказаться ощутимыми, так как устанавливаются исходя из условий сделки. В то же время «Аль-Барака» требует от недобросовестных клиентов направлять на благотворительность довольно существенные суммы – 15 % от просроченной задолженности.

Определённая унификация имеет место, по-видимому, только в Малайзии. Начиная с 2012 г. здесь применяется указание центрального банка страны «О взимании исламскими банковскими институтами сбора за просроченные платежи». Им установлено, что верхний предел ставки для такого сбора не должен превышать среднюю ставку финансирования

⁶³ Естественно, прежде чем принять решение о прощении долга, банк проведёт полноценное расследование.

(ССФ) по портфелю каждого конкретного банка, которая ежегодно сообщается регулятору и должна быть им подтверждена. Компенсирующая составляющая не может превышать 1 % от суммы просроченного платежа, она может быть учтена как доход банка в покрытие расходов на ведение счёта просрочившего клиента. Фактический размер (в процентах) на ежегодной основе утверждается комитетом шариатского контроля после проверки на адекватность реальным издержкам. Указание допускает, чтобы банки ограничились только получением компенсации. Если банк взимает также и пени, то её ставка должна находиться в границах между ставкой компенсационного сбора и ССФ. Полученная в виде пени сумма направляется на благотворительность.

Описанный порядок распространяется на клиентов, договор с которыми не истёк. Если, однако, задолженность не погашена по обязательству «заёмщика», договор с которым более не действует, то банк может претендовать на компенсационный сбор по ставке исламского межбанковского денежного рынка, полностью зачисляя сумму в доход. Правда, в отличие от первого случая, компенсация возможна не в силу договора (например, через безакцепное списание), а по решению суда. Ставка должна пересматриваться ежемесячно, начиная с даты вердикта, а сумма рассчитываться по ежедневным остаткам задолженности [57].

Разумеется, ИФИ вправе обратиться в суд в связи с просрочкой и по действующему договору.

Добавим, что помимо того, что в исламском финансировании, в данном случае в мурабахе, запрещено начисление процентов на проценты при просрочке, также невозможен роловер, то есть продление срока договора на новых, менее выгодных для «заёмщика» условиях. Роловер в общем-то стандартная процедура в обычных банках, при которой происходит техническое погашение кредита и предоставление нового на иной срок и с более высокой ставкой. Между тем мурабаха не есть ссуда, но – продажа товара с отложенным платежом. Соответственно, как только подписан акт приёма-передачи, собственность на объект договора переходит от банка к клиенту. Расторгнуть договор и заключить новый в отношении того же товара, так чтобы банк по-прежнему выступал в роли продавца, а клиент – покупателя, естественно, невозможно. В противном случае мурабаха полностью утрачивает свою сущность, а сделка превращается в обычное процентное кредитование.

Суммируя сказанное, выделим черты мурабахи, отличающие её от ссуды:

– она не может быть способом предоставления ликвидности (например, для покрытия кассового разрыва)⁶⁴,

– она предполагает не выделение клиенту денежной суммы под проценты, а куплю-продажу реального актива по цене, превышающей его себестоимость,

– ИФИ является собственником актива и обязан нести сопряжённые риски,

– договорная цена не может пересматриваться,

– не допускается возобновление договора на более жёстких условиях (роlover),

– штрафные санкции не создают доход для банка,

– на различных стадиях договора стороны имеют различные статусы: обязанная (обещающая) сторона – сторона, которой дано обязательство (обещание); принципал – агент; продавец – покупатель; кредитор – должник.

⁶⁴ Это – общий случай. Таваррук (см. ниже), компонентом которого является мурабаха, позволяет клиенту получать именно наличные средства. В основном эта конструкция применяется на межбанковском рынке, но в последнее время постепенно адаптируется и к запросам клиентов-небанков.

Таваррук и бей аль-ина

Наряду с мурабахой, так сказать, базовой, которая описана выше, существует ряд контрактов, родственных ей, но имеющих по крайней мере одно коренное отличие. Отличие это состоит в следующем. Целью обычной мурабахи, как мы помним, является приобретение за счёт средств банка неких реальных активов. Однако, по-видимому, уже в достаточно ранний период истории мусульманской общины сложилось понимание, что в некоторых обстоятельствах тот или иной хозяйствующий субъект нуждается именно в деньгах как таковых. Это породило контракт, называемый «таваррук».

«Варк» (или «варик») по-арабски означает серебро, в частности, серебряные монеты. Таваррук, таким образом, суть контракт, позволяющий одной из сторон договора получить на руки денежную наличность. По-другому этот контракт ещё называют «товарная мурабаха»⁶⁵. Под товаром здесь подразумеваются сырьевые товары, или *commodities*, то есть те, что обращаются на организованном рынке и зачастую продаются и покупаются не ради их потребительских свойств, а для извлечения прибыли из самой купли-продажи, то есть для спекуляции.

Заклучив договор на основе таваррука, сторона, нуждающаяся в наличности, приобретает товар у продавца (вторая сторона) с отсроченным/рассроченным платежом и тут же реализует его третьей стороне за «живые» деньги, далее постепенно погашая долг перед второй стороной. Сумма долга превышает цену, уплаченную на первом плече сделки, на согласованную величину.

В принципе таваррук – разрешённый контракт при условии, что конкретный субъект рынка пользуется им лишь спорадически и ввиду чрезвычайных обстоятельств и что все перечисленные ранее требования к торговой транзакции соблюдены. Однако в исламских финансах эта форма правоотношений с недавних пор превратилась в регулярный инструмент и потому даже получила специальное определение – «организованный таваррук». «Организованность» состоит в том, что банк или иной финансовый посредник управляет всем процессом, контролируя каждую стадию и, соответственно, максимально устраняя всякие сопряжённые риски сторон. Для этого в типовую договорную документацию внесены положения, по которым тут же по совершении поставки клиент назначает банк или указанное им лицо своим агентом для немедленной продажи товара на рынке, и зачастую весь пакет документов подписывается до начала проведения операции, а не постадийно. Упомянутая поставка производится не физически, а через записи на счетах, то есть товар не покидает склад поставщика. В том случае, если банк или его дочернее общество имеет брокерскую лицензию, есть вероятность, что товар будет перепродан, по сути, тому же банку, но в его брокерском качестве. Соответственно, и движение товара отражается лишь в книгах брокера. Иными словами, банк-организатор стремится выстроить закольцованный процесс. Ни товар, ни деньги, обслуживающие его оборот, с открытым рынком, можно сказать, почти не соприкасаются и реальной добавленной ценности не создают, а сама транзакция имеет большое сходство с процентной ссудой.

Организованный таваррук был провозглашён непозволительным Международной исламской академией фикха при Организации исламского сотрудничества [58]⁶⁶. Это оказало краткосрочный сдерживающий эффект, однако сегодня данная разновидность таваррука продолжает использоваться для операций на денежном рынке для управления

⁶⁵ Строго говоря, между этими форматами существует некоторое различие, но по факту оно слишком незначительно.

⁶⁶ В Малайзии, например, на законодательном уровне установлена обязанность брокера обеспечить поставку физического товара (обычно это пальмовое масло, крупным производителем которого является страна) по требованию клиента.

краткосрочной ликвидностью, при структурировании депозитов, кредитных карт и финансирования текущих расходов компаний-клиентов.

Если таваррук общепризнан в международном исламском финансовом сообществе, то бей аль-ина не признаётся банками в странах с более строгой интерпретацией шариатских норм, например, в Персидском заливе, но чрезвычайно популярна в Малайзии, где доминирует шафиитский мазхаб.

Признаться, перевод понятия «бей аль-ина» на русский несколько затруднителен. Чаще «ина» понимается как кредит (в значении коммерческого кредита), некоторые носители языка предлагают вариант «наличность». Если «бей» – это купля-продажа, то вся эта конструкция в прикладном плане означает продажу какого-либо товара с условием отсроченной/рассроченной оплаты с немедленной последующей обратной продажей его (товара) покупателем продавцу на условиях «спот», то есть по более низкой цене. Соответственно, она представляет собой две взаимосвязанные, встречные мурабахи, в рамках которых производится обмен одним и тем же активом по разной цене.

Данная операция имеет полное сходство с организованным таварруком с точки зрения цели и большое – с точки зрения формы. Принципиальное формальное отличие состоит в том, что в операции участвуют только две стороны. В случае с таварруком, как мы отмечали, банк стремится достичь максимальной закорюченности, но, строго говоря, в полной степени этого не происходит, по крайней мере номинально. Но бей аль-ина, со своей стороны, – «идеал» замкнутой транзакции. При этом сложилась практика использования одного и того же актива, например, земельного участка, одновременно и многократно в сделках с разными «заёмщиками». Очевидно, что если у ИФИ тысячи клиентов, с которыми проводится бей аль-ина, невозможно представить, чтобы он владел сопоставимым количеством таких объектов.

Оговоримся, что описанная ситуация с земельными участками может иметь место в том случае, если бей аль-ина лежит в основе, например, структуры такого продукта, как кредитная карта. Впрочем, главная область применения этого контракта – финансирование сделок с недвижимым имуществом, среди которых на первом месте стоит приобретение жилья. В этом случае, по принятой в Юго-Восточной Азии традиции, базовым контрактом будет считаться бей бит-таман аджилль (ББА). Этот формат упоминался нами ранее как та составная часть современной мурабахи, которая обуславливает её долговой характер и более высокую маржу. Однако в той же Малайзии ББА приобрёл новые черты. Отсрочка/рассрочка платежа, разумеется, сохранилась, но в целом транзакция приобрела все черты бей аль-ины.

Самый популярный тип жилищного финансирования в результате имеет следующий вид. Если в стандартной мурабахе банк должен приобрести недвижимое имущество с соблюдением всех вышеперечисленных условий, то в малайзийском ББА будущий «заёмщик», заключив договор с продавцом и внеся аванс, незамедлительно заключает договор с банком о приобретении последним данного объекта. Цена равна остатку суммы, которую будущий жилец должен застройщику. Этот второй договор, несмотря на то, что право собственности банка на объект никаким иным образом не удостоверяется (скажем, через регистрацию в государственной инстанции), даёт ИФИ право распоряжения, которым тот воспользуется, совершив с клиентом сделку обратной продажи недвижимости (с рассрочкой платежа). После этого бей бит-таман аджилль возвращается, так сказать, к своей модельной форме.

«Банк Негара Малейсия» (БНМ), центральный банк Малайзии, в качестве одной из своих целей рассматривает привлечение максимального числа иностранных игроков в исламский сегмент национального финансового рынка. Наиболее желанное «приобретение» – ИФИ из стран Персидского залива. С тем чтобы снизить критический настрой арабских факихов по отношению к малайзийской практике, во многом питаемый широ-

ким распространением бей аль-ины, шариатский консультативный совет БНМ ещё в 2006 г. постановил, что, поскольку бей аль-ина представляет собой предмет юридического разногласия специалистов по шариату, желательно, чтобы ИФИ ограничило применение данного контракта продуктами, которые сложно структурировать на основе других, концептуально непротиворечивых контрактов [59]. В 2013 г. сам регулятор разработал положение, куда постарался заложить максимально строгие условия, которым должен соответствовать контракт бей аль-ина, чтобы считаться законным [60].

Согласно этому положению, в бей аль-ина два заключаемых контракта не связаны друг с другом. В договорной документации не должно быть никаких указаний на то, что стороны обязаны совершить обратную операцию купли-продажи, а совпадающие во времени сделки, в которых банк вступает в отношения с разными сторонами и которые (сделки) основаны на одном и том же активе, не допускаются. Актив, являющийся объектом первого из договоров, должен официально переходить в собственность покупателя, хотя без обязательного оформления этого путём официальной регистрации.

Надо полагать, что банк и клиент по-прежнему полностью отдают себе отчёт в том, что такие несвязанные контракты имеют для них экономический смысл только потому, что заключение одного предшествует заключению второго и наоборот. В противном случае они бы не вступали в договорные отношения вообще. Аналогично: имплицитно предполагается, что актив продаётся и покупается не для последующего использования клиентом согласно потребительским характеристикам и что он (актив), таким образом, лишь опосредует иные, реальные, намерения сторон.

Тем не менее требования центрального банка не могли не повысить транзакционные издержки операций, сопряжённых с бей аль-иной. Во всяком случае, статистика «Банка Негары» демонстрирует довольно значительное уменьшение доли ББА в активах исламского банковского сектора страны. По итогам октября 2016 г. она составила 17 %. Снижение началось в 2014 г., когда этот показатель опустился до 25 %, а затем в 2015 г. – до 20 %. При этом в предшествующие четыре года эта доля не бывала ниже 30 %⁶⁷ [61].

В результате ББА, или, называя вещи своими именами, бей аль-ина, – если не учитывать категорию «прочие» – превратилась лишь во второй по значимости компонент портфеля операций финансирования малайзийских ИФИ. Стандартная мурабаха, напротив, переместилась на первое место, совершив с 2013 г. резкий скачок – на 23 процентных пункта, – и занимает теперь 36 % портфеля [61].

Справедливости ради, впрочем, следует заметить, что не все малайзийские исламские банки включают в ББА бей аль-ину. Так, «Мэйбанк Исламик» проводит эту операцию по стандартному шаблону: покупка актива банком и его последующая простая продажа клиенту по увеличенной цене [62].

⁶⁷ Для большей сопоставимости данные 2009–2015 гг. также приведены за октябрь.

Иджара

Повышенная склонность ИФИ к использованию иджары при проведении активных операций имеет в целом то же объяснение, что и в случае с мурабахой. К этому необходимо добавить, что иджара, несмотря на свои шариатские особенности, с точки зрения схемы, в сущности, ничем не отличается от лизинга, давно ставшего неотъемлемой частью современного финансового ландшафта. А это немаловажно в плане поддержания конкурентоспособности исламских банков и некредитных финансовых организаций.

Иджара, по большому счёту, суть наём в самом широком смысле слова. Чтобы ни нанималось, объектом правоотношения является передача собственником нанимателю права пользоваться полезностью (узуфруктом), присущей некоему объекту. Нанять можно работника, труд которого будет производить необходимый нанимателю результат. Нанять можно имущество (в российском праве, например, – жилое помещение). Опять-таки оставляя в стороне правовые нюансы, хотя и важные, можно сказать, что по экономическому содержанию найму близки аренда и лизинг. Добавим, однако, что иджара может применяться и для приобретения нематериальных активов, то есть права на пользование, например, торговой маркой (франшиза), патентом, объектом авторского права и т. д. Этот же механизм предлагается клиентам, желающим оплатить услуги транспортного предприятия, туристические, медицинские, образовательные услуги [64].

Так или иначе, актив-носитель узуфрукта не должен потребляться в процессе использования. То есть он не может представлять собой такие предметы, как сырьё, продовольствие, деньги, наконец.

Впрочем, прежде всего именно аренда и лизинг в их традиционном понимании стоят за термином «иджара» в контексте исламских финансов. Согласно шариатским представлениям, как мы помним, субъект хозяйственной деятельности должен быть собственником имущества на момент заключения сделки, сопряжённой с передачей каких-либо прав на него другому лицу. В силу этого более «чистой» является аренда (в литературе обычно применяется термин «операционный лизинг»). Действительно, в рамках такой операции имущество уже имеется в распоряжении арендодателя, который передаёт его во временное владение и пользование или во временное пользование арендатору. Срок соответствующего договора существенно меньше срока полезного использования имущества. По окончании договора оно возвращается собственнику и может быть сдано повторно – тому же или иному лицу. Продажа имущества арендатору в принципе не предполагается.

Опять-таки – как в случае с мурабахой – вспомним, что исламский банк по лицензии есть финансовый институт. Потому сложно предположить, что он станет приобретать многочисленные материальные активы для иных целей, нежели обеспечение своей повседневной деятельности. Поэтому в арсенал ИФИ, по сути дела, вошёл инструмент, имеющий больше сходства с финансовым, нежели операционным лизингом⁶⁸.

Толкование арабского слова «иджара» однозначно – это аренда (и уже упоминавшиеся экономически близкие транзакции). В виду того, что чистая аренда далеко не всегда отвечает потребностям современного делового оборота, была разработана новая разновидность этого контракта. Он известен под именем «иджара валь-иктинаа», «иджара мунтахия бит-тамлик»,

⁶⁸ Несмотря на это, стандарты бухгалтерского учёта ААОИФИ любую иджару рассматривают как операционный лизинг, а операцию «иджара мунтахия бит-тамлик» – как операционный лизинг с последующей ликвидацией (актива). Данный подход был избран для адекватного отражения того, что на протяжении действия договора иджары её стороны связаны именно арендными отношениями, в то время как переход собственности на имущество, сообщающий операции черты финансового лизинга, есть отдельная, самостоятельная сделка со своим порядком учёта. Наделе учётная политика банков из разных стран далеко не всегда следует указанному подходу.

«иджара тумма аль-бей». Так или иначе все они указывают на то, что иджара дополняется переходом права собственности на актив, являющийся носителем узуфрукта. Если «тумма аль-бей» означает «с последующей продажей», то «валь-иктинаа» суть «и удовлетворение [запроса]», а «мунтахия бит-тамлик» – «завершающаяся передачей во владение».

ААОИФИ в своём стандарте бухгалтерского учёта № 8 рекомендует следующие способы передачи права собственности на лизинговое имущество:

- посредством продажи за символическую сумму или по фактической остаточной стоимости,
- посредством продажи до истечения срока лизинга по цене, равной сумме оставшихся лизинговых платежей или по рыночной стоимости;
- посредством дарения – безусловного или обусловленного уплатой оставшихся лизинговых платежей по договору [65].

Далеко не во всех странах, развивающих индустрию исламских финансов, в ходу стандарты ААОИФИ. Поэтому местные обыкновения и традиции законодательства могут обуславливать применение лишь какого-то одного из перечисленных способов. Отсюда, в частности, вытекают национальные различия в терминах. Допустим, в Малайзии доминирует вариант продажи по согласованной сторонами цене. Поэтому здесь, вполне естественно, рассматриваемый формат известен как иджара тумма аль-бей. С другой стороны, в Пакистане, где сложилась аналогичная практика, в основном используется просто понятие «иджара».

В целом процесс иджары выглядит следующим образом.

Клиент оформляет заявку, банк проверяет его кредитоспособность, при необходимости проводит независимую оценку объекта иджары, делает клиенту оферту и, если тот её акцептует, стороны заключают договор. Хотя набор действий, совершаемых на данном этапе, в основном выглядит само собой разумеющимся и очевидным, за ним стоит оформление целого ряда специфических смежных документов.

Для того, чтобы по возможности оградить себя от потерь, банк требует от клиента подписания уже знакомого нам по мурабахе одностороннего обязательства-обещания взять в лизинг то имущество, которое будет приобретено на основании заявки. Так же как и в мурабахе последовательность совершения документов может различаться от страны к стране. Так, в Омане заявка и обещание совмещены, договор иджары подписывается по приобретению банком требуемого имущества [66], [67]. В ОАЭ обещанию может предшествовать заключение генерального соглашения исламского финансирования в форме иджары. Сам договор иджары в силу этого может быть довольно кратким, поскольку в нём указываются в основном только конкретные суммы и сроки, частично дублируя положения обещания. Интересно, что, скажем, «Машрек аль-исламий» заключает договор иджары непосредственно при передаче актива клиенту, и по смыслу соответствующих положений он одновременно играет роль акта приёма-передачи [68], [69]. В Пакистане же комплект типовых документов иджары, разработанный регуляторами, не включает формы обещания-обязательства, однако сами ИФИ могут требовать его от клиента [70], [71].

Если клиент отказывается выполнить обещание взять в лизинг актив до его приобретения, то он обязан возместить фактические административные и иные возможные расходы банка. Однако если актив уже куплен, то клиент также должен компенсировать и цену актива, включая все сопряжённые накладные расходы. Впрочем, поскольку банк в данной ситуации постарается или найти другого лизингополучателя, или продать актив, то сумма компенсации будет уменьшена или на величину совокупной арендной платы по «замещающему» договору лизинга, или на размер продажной цены актива. При условии, что новые договорённости позволили банку полностью вернуть ранее произведённые затраты, компенсация с клиента не взимается.

На этом же этапе стороны предварительно договариваются о последующем переходе права собственности на имущество, и в ход вновь идёт одностороннее обязательство-обещание. Данная конструкция применяется ввиду того, что, с точки зрения арабских факихов, во избежание гарара договор лизинга не может включать в себя положений, по сути составляющих предмет договора о будущей купле-продаже лизингового имущества (или ином способе его отчуждения в пользу лизингополучателя). Это связано, в частности, с тем, что один и тот же актив не может быть объектом двух одновременно действующих контрактов. Далее, как мы помним, переход права собственности должен происходить на условиях спот и, соответственно, не может оформляться на будущую дату. Поскольку будущее слабо предсказуемо, заключаемое сегодня соглашение с большой долей вероятности не в состоянии учесть тех условий, которые сложатся на рынке на момент его (соглашения) исполнения. Таким образом, стороны не обладают всей необходимой информацией для полноценного обеспечения своих интересов, что нарушает базовый принцип справедливости. Наконец, с исламской точки зрения, недопустимо, чтобы заключение контракта обуславливалось принятием обязательств в рамках другого контракта. Обещанием оформляется или опция клиента купить актив, и в этом случае банк даёт безотзывное обещание о продаже, или опция банка продать актив, и в этом случае клиент подписывает обещание о покупке.

В Малайзии, напротив, полагают, что обязательство клиента выкупить актив как по окончании лизинга, так и до этого срока само по себе не составляет предмета договора. Поэтому регулятор в качестве императивной нормы установил, что обязательство должно включаться непосредственно в лизинговое соглашение [72]. Это, однако, не отменяет требования в дальнейшем оформлять переход права собственности на имущество отдельно.

Далее, если банк во избежание дополнительных издержек не приобретает актив у поставщика самостоятельно, то он назначает клиента своим агентом. Аналогичный подход, как мы помним, применяется и в мурабахе. Отношения между банком и клиентом как принципалом и агентом прекращаются при подписании акта приёма-передачи между агентом и поставщиком. Однако основной договор (купли-продажи) здесь ещё только предстоит подписать. В иджаре, однако, основной договор (лизинга) может быть уже подписан (как, к примеру, в Пакистане), и агентирование осуществляется «под зонтиком» этого договора, хотя и является отдельным контрактом. Поэтому момент подписания акта автоматически придаёт силу всем положениям договора, так как ИФИ, став собственником актива, теперь вправе сдать его в лизинг.

Лизинговый период, однако, начинается не ранее момента передачи лизингового имущества лизингополучателю (лизингодатель обычно ограждает себя от претензий клиента в случае задержки передачи против срока, установленного договорной документацией, путём включения в неё обязательства отказа от такой претензии).

Как только оплаченный банком актив доставляется по согласованному сторонами иджары адресу и акт приёма-передачи с лизингополучателем подписывается, возникает обязательство последнего по внесению лизинговых платежей. Такая последовательность представляет собой ещё одну черту иджары, отличающую её от традиционного лизинга, в рамках которого упомянутое обязательство появляется непосредственно при заключении договора, вне связи с тем, доступен узуфрукт лизингополучателю или нет. Реализует ли «исламский лизингополучатель» своё право пользования активом, начав его эксплуатировать, не существенно, главное, что у него имеется физическая возможность это сделать.

Когда срок договора истекает, банк, при условии полного выполнения клиентом всех обязательств, передаёт последнему право собственности на имущество одним из упомянутых выше способов. Если эта передача реализуется посредством купли-продажи, то, как уже упоминалось, заключается соответствующий самостоятельный договор.

Калькуляция размера лизингового платежа вполне прозрачна. Во всяком случае, это верно для Малайзии, где уровень стандартизации высок, а регулятивные требования хорошо разработаны. Там формула расчёта раскрывается большей частью ИФИ при финансировании приобретения автотранспортных средств в лизинг. Именно в этом случае применяется контракт «иджара тумма аль-бей» (по местному обычаю, первое слово употребляется с арабским артиклем «аль», отчего продукт принято называть просто «АТАВ»)⁶⁹. Формула проста:

$$((P \times I \times T) + P) / 12 \times N, \text{ где}$$

P – сумма предоставляемого финансирования,

T – срок финансирования в годах,

I – годовая ставка доходности.

Банки в иных краях не вдаются в такие детали. Однако они доводят до сведения клиента не только ставку, что естественно, но и цену приобретения лизингового имущества, что не является формальным шариатским требованием, но соответствует духу исламской экономики, поскольку придаёт отношениям сторон больше прозрачности [73].

Иногда размер лизингового платежа может быть постоянным на протяжении всего срока договора. Подобное свойственно, например, малайзийскому АТАВ для транспортных средств, хотя клиенту может предлагаться и опция с плавающей ставкой. Однако в основном характер и сроки иджары делают экономически оправданным и справедливым периодическое изменение размера платежей, отражающее изменение экономических условий. В одностороннем порядке сделать это, не нарушая шариатскую норму, нельзя. Однако стороны могут закрепить возможность пересмотра в договоре. В подобной ситуации рекомендуется опираться на какой-либо эталонный параметр – будь то официальный индекс инфляции, публикуемая ставка межбанковского кредитования (ЛИБОР или национальные ставки) и т. п. Разумеется, желательно, чтобы он не вызывал вопросов с точки зрения шариата (как тот же ЛИБОР), но в отсутствие подходящего ориентира допустимо отступление от этой рекомендации. Поэтому считается достаточным, чтобы такой эталон был общепризнанной экономической категорией, а стороны были обоюдно согласны им воспользоваться.

При этом во внимание принимается то, что – в особенности при привязке платежа к эталонной ставке – величина изменения базы расчёта может оказаться такой, что или расходы клиента слишком возрастут, или доход банка чрезвычайно снизится. На такой случай в договоре указываются границы изменения размера платежа. Таким образом, если базовая ставка резко увеличивается или падает, то фактический положительный или отрицательный прирост арендной платы, соответственно, сверху и снизу ограничивается заблаговременно установленными пределами. То есть новая максимальная совокупная величина не должна превышать прежнюю более чем на X процентов и не должна быть ниже её более чем на Y процентов.

Следует указать, что речь не идёт об изменении ключевого платёжного условия договора при всяком изменении внешних условий. Пересмотр подчиняется календарному плану, обычно отражающему периодичность внесения лизинговых платежей.

Другим способом проведения пересмотра арендной платы является регулярное перезаключение договора. Однако каждый новый договор будет представлять собой оригиналь-

⁶⁹ При сделках с недвижимостью предпочтение отдаётся другим контрактам. Изучение документации исламских банков Малайзии наводит на предположение, возможно, неверное, что едва ли не единственный институт, «Эйшиан файнэнс бэнк», акционерами которого являются ближневосточные ИФИ, применяет формат «иджара мунтахия бит-тамлик» для жилищного финансирования.

ную транзакцию и, следовательно, одна из сторон может не пожелать участвовать в ней, что в состоянии нанести ущерб второй стороне без возможности компенсации.

Обратим внимание на ещё одну важную характеристику иджары. В идеале актив на протяжении всего действия договора иджары остаётся собственностью лизингодателя, и тот несёт все сопряжённые с правом собственности обременения и риски. Говоря точнее, такие обременения и риски, в зависимости от того, какую из сторон договора они затрагивают, являются, так сказать, функцией соответствующих прав. То есть собственник-лизингодатель отвечает за способность лизингового имущества «производить» ожидаемый от него узуфрукт (и, соответственно, за свой счёт устранять скрытые дефекты, поломки, произошедшие не по вине клиента, а также заменять актив, если он полностью вышел из строя опять-таки не из-за действий или бездействия клиента); платит налог на имущество; обеспечивает страховку (желательно через такафуль), покрывающую случаи, не сопряжённые с непосредственным использованием актива, и т. д. Для примера, «Банк ар-Раджхи» (Саудовская Аравия) исходит из того, что лизингодатель также обязан оплачивать замену основных узлов или частей лизингового имущества и проведение базового регламентного обслуживания [74].

Клиент-лизингополучатель, в свою очередь, берёт на себя, например, уплату дорожного налога, страховку от рисков третьей стороны, коммунальные платежи. В определённых ситуациях, когда в силу операционного удобства лизингополучатель производит какие-либо «не свои» расходы, они должны быть ему компенсированы, что делается, допустим, через соразмерное уменьшение арендной платы или, чаще, цены, по которой актив будет ему продан. Подобная интерпретация распределения ответственности сторон в ходу преимущественно в странах Юго-Восточной Азии. Так, соответствующее решение было принято шариатским консультативным советом центрального банка Малайзии [75].

Впрочем, следует отметить, что всё-таки чаще ИФИ не склонны к «альтруизму» и стремятся максимально ограничить свои риски, соответственно, перекладывая их на клиента. В экстремальных случаях наблюдается коренное противоречие между формальной стороной транзакции, выраженной в контракте, и её сущностью, проявляющейся в бухгалтерском учёте. Первый утверждает, что собственность на актив и сопряжённое с ней право сдать его в лизинг сохраняется за лизингодателем, в то время как вторая свидетельствует о том, что переход права собственности де-факто уже состоялся при заключении лизингового договора и лизингодатель владеет не более чем финансовым инструментом [76].

Чрезвычайно важная черта иджары состоит в том, что потеря лизинговым имуществом способности создавать узуфрукт ведёт к прекращению лизинговых платежей. Причём в этом случае не важно, что оказалось тому причиной. Шариат предполагает, что коль скоро договор лишился своего предмета, требовать плату за отсутствующую полезность несправедливо и незаконно. Однако по крайней мере в малайзийской практике можно наблюдать отход от этого правила, когда банк требует от клиента, приобретшего в лизинг автомобиль, продолжать вносить регулярные платежи, если автомобиль угнан. Предполагается, что компенсацией клиенту явится выплата по страховке.

В то же время ущерб лизинговому имуществу, нанесённый виновными действиями лизингополучателя, разумеется, влечёт для последнего обязательство возместить такой ущерб. В случае полной утраты актива сумма возмещения будет рассчитываться по его остаточной стоимости на момент утраты. Впрочем, поскольку актив, вероятнее всего, застрахован, то собственник вправе потребовать компенсации суммы уже внесённых им страховых платежей. Если страховка по какой-либо причине оказывается меньше остаточной стоимости, разница также покрывается лизингополучателем.

Когда вины клиента нет, притом что имущество может быть восстановлено (отремонтировано), то полученная страховка направляется на оплату такого ремонта. Опять-таки при недостаточности этих средств лизингополучатель может покрыть разницу с последующей

компенсацией ему лизингодателем. На время ремонта лизинговые платежи должны приостанавливаться.

В иджаре допускается требовать от клиента обеспечения, как в долговом по своей сути контракте (собственно, регуляторы прямо указывают на необходимость этого для контроля рисков) [77]. В этом плане не видно отличий от мурабахи. Используются и гарантийный депозит, и залог активов, и тот же вексель – в зависимости от сложившейся национальной практики.

Аналогично мурабахе решается вопрос и с санкциями в отношении неплатящего лизингополучателя: компенсация ущерба и/или перечисление штрафа в благотворительный фонд, опять-таки в зависимости от позиции регуляторов и рыночного обычая. В Малайзии в рамках продукта «иджара тумма аль-бей» применяется тот же, что и в мурабахе, механизм и размер компенсации. При этом в документах ИФИ какое-либо упоминание перечислений на благотворительность не встречается, хотя указание «Банка Негары» штраф такого рода предусматривает. В Пакистане, напротив, регулятор и следом за ним участники рынка обходятся только договорным обязательством лизингополучателя внести в указанный лизингодателем благотворительный фонд определённую сумму в случае просрочки очередного лизингового платежа.

Очевидно, что неудовлетворённость ИФИ тем, как его клиент выполняет свои платёжные обязательства, даёт основание для расторжения договора с истребованием лизингового имущества и для обращения в суд. Суд, со своей стороны, помимо вынесения решения о совершении всех предусмотренных договором платежей может – вне зависимости от того, делал лизингополучатель благотворительные взносы или нет, – назначить ему наказание в виде уплаты штрафа и/или покрытия прямых и косвенных убытков лизингодателя (но не издержек упущенных возможностей – во всяком случае, в Пакистане).

Завершая, необходимо упомянуть ещё об одном обязательном условии иджары – невозможности одностороннего расторжения договора в отсутствие чрезвычайных причин. Например, типовой договор, разработанный центральным банком Пакистана, гласит: «Настоящий договор или регулируемые им лизинговые отношения... могут быть прекращены только с обоюдного согласия сторон» [78]. Одностороннее расторжение допускается только в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств. В подобной ситуации обязанность лизингополучателя выплатить всю причитающуюся сумму лизинговых платежей не прекращается.

Теперь нельзя не сказать несколько слов о двух специфических разновидностях иджары.

Одна из них по своим результатам есть всё та же иджара как финансовый лизинг, но схематически может характеризоваться как «форвардный» контракт. Он называется «иджара мавсуфа фи зимма» (наём [вещи], описанной в соглашении⁷⁰) и отличается тем, что его объекта (актива, материального или нематериального) не только нет в собственности лизингодателя, но и вовсе не существует в природе на момент заключения договора. Соответственно, получение узуфрукта отложено на будущее. Чаще всего его носитель должен быть предварительно произведён в соответствии с точной спецификацией. При этом арендная плата взимается, что называется, здесь и сейчас. То есть концептуально иджара мавсуфа фи зимма – контракт типа «салам» (более подробно описан ниже) на узуфрукт актива. Разве что в саламе авансовая оплата объекта договора должна производиться одной, полной суммой, что не вписывается в схему иджары с её периодическими регулярными платежами. В то же время иджара мавсуфа фи зимма можно представить как сочетание двух форматов: иджары

⁷⁰ Возможно, это не идеальный перевод с лингвистической точки зрения, однако он позволяет достаточно ясно передать сущность контракта.

и истиснаа (более подробно описан ниже), например, если речь опять-таки идёт об аренде недвижимости.

В операционном плане иджара мавсуфа фи зимма может, к примеру, иметь следующий вид.

Клиент заключает с банком договор истиснаа о том, что последний берёт на себя реализацию проекта, итогом которого должен стать необходимый клиенту актив (жилой дом). Банк назначает клиента своим агентом с поручением подыскать строительную организацию, которая возведёт объект, имеющий те же характеристики, что зафиксированы в договоре между банком и клиентом, и от имени банка заключить с этой организацией зеркальный (параллельный) договор истиснаа (здесь – подряда). В рамках этого договора банк оплачивает услуги строительной организации, используя для этого, в частности, арендные платежи клиента. По завершении строительства клиент получает доступ к узупфрукту и продолжает платить аренду до момента перехода к нему права собственности на актив [79].

При прочих равных условиях, форвардная иджара – привлекательный для ИФИ вид лизинга, поскольку финансирование части расходов на приобретение (производство) актива происходит практически за счет средств лизингополучателя, а не лизингодателя. Иными словами, клиент авансирует банк под обязательство в оговорённый срок передать ему (клиенту) интересующий того актив. В то же время это означает, что авансовые лизинговые платежи представляют собой обязательство, или задолженность, лизингодателя перед лизингополучателем вплоть до момента подписания акта приёма-передачи готового объекта. Несоблюдение спецификации и/или срыв сроков поставки актива предполагает, что лизингодатель должен вернуть клиенту все полученные от него платежи.

Несмотря на это, весьма многочисленны случаи – в особенности при лизинге недвижимости, – когда лизингополучатель фактически не может воспользоваться своим правом на компенсацию и расторжение договора. Документация по форвардной иджаре обычно содержит пункты о праве на как минимум 12-месячную задержку сдачи объекта и об обязанности клиента и в период задержки продолжать вносить арендную плату. Можно сказать, что данный исламский финансовый продукт в определённом смысле более рискован для клиента.

Мушарака мутанакыса

По договору «иджара мавсуфа фи зимма» клиент и банк также могут выступать как партнёры, когда каждый из них вносит долю в «капитал» проекта по сооружению будущего лизингового актива. Это будет частным случаем синтетической конструкции, объединяющей несколько классических контрактов, которая раньше уже упоминалась в разделе, посвящённом мушараке как таковой, а именно убывающей мушараки (партнёрства), она же мушарака мутанакыса.

Убывающая мушарака весьма широко используется в исламском банковском деле прежде всего как альтернатива ипотеке. Она быстро набирает популярность в этом рыночном сегменте (в Пакистане это практически единственный механизм финансирования приобретения недвижимости, близко к этому подошёл сектор исламских финансовых услуг и в Великобритании, и в Малайзии, и в Заливе). Поэтому видится естественным обсудить данный контракт в увязке с разговором об иджаре.

Итак, когда клиент обращается в банк, стороны заключают два договора, фиксирующих их отношения в рамках каждого из контрактов. В рамках договора о партнёрстве банк и клиент приобретают объект недвижимости в долевую совместную собственность, причём доля клиента формируется за счёт его первоначального взноса. Практика разнится от страны к стране, и разброс здесь велик – от 10 % в Малайзии и 25 % в Англии до 50 % в ОАЭ. Внешне имеет сходство с loan to value ratio (коэффициент обеспечения). Однако в исламском случае такой вклад клиента даёт ему полноценное право собственности на часть актива. Клиент принимает на себя функции проживающего партнёра и несёт все расходы, связанные с эксплуатацией и обслуживанием помещения.

Это возможно, потому что второй договор обуславливает сдачу банком клиенту своей доли против регулярных арендных платежей. Но этим финансовые обязательства клиента не ограничиваются. На этапе заключения договора мушараки доля банка разбивается на равное число единиц, или блоков. Эта доля в денежном выражении эквивалентна сумме, внесённой ИФИ. Размер же, а точнее сказать, цена блока определяется посредством её деления на число платёжных периодов. На протяжении действия договоров, сроки которых равны, клиент регулярно выплачивает банку как аренду, так и цену блоков. Таким образом арендатор постепенно выкупает долю арендодателя. Поскольку вследствие этого арендуемая площадь поступательно уменьшается, арендная часть каждого последующего платежа будет меньше предыдущего. Однако ничто не мешает банку структурировать платёжный график и по аннуитетному методу. В момент истечения срока договоров клиент вносит последний платёж, доля банка снижается до нуля, и право собственности на актив полностью переходит к клиенту.

Такая структура сделки имеет некоторые специфические последствия. Например, если по какой-либо причине стороны расторгают отношения, включая злостное нарушение платёжной дисциплины клиентом, то при реализации актива третьей стороне клиент получает денежный эквивалент своей доли на момент расторжения. Или клиент может пожелать досрочно приобрести актив в собственность. В таком случае никакие штрафные санкции или компенсации банку не причитаются, так как арендатор действует в рамках мушараки, то есть как партнёр выкупает долю другого партнёра. В то же время с него допустимо удерживать административные и иные схожие расходы, связанные с переоформлением сделки.

Истиснаа

Шариат, как мы знаем, не допускает предоставление денежного кредита за вознаграждение. Однако, как бегло упоминалось выше, из этого правила есть исключения, обусловленные спецификой некоторых потребностей экономических агентов. Она же допускает отступление ещё от одного правила фикха: не совершать сделок, объект которых отсутствует. В этих ситуациях используются такие правовые формы, как салям и истиснаа. Кратко на них остановимся.

В самом общем виде контракт истиснаа был описан несколькими страницами ранее. Его название происходит от корня «са-наа» – «делать, изготавливать, производить». Суть же – отчасти повторим – состоит в том, что лицо, желающее приобрести актив с конкретными, индивидуальными характеристиками, берёт на подряд исламский банк. Банк, таким образом, должен изготовить объект договора и передать его в положенный срок клиенту, превращающемуся, следовательно, в заказчика. То есть истиснаа – это контракт об изготовлении с поставкой, или изготовлении под заказ.

Очевидно, что ИФИ вряд ли может выполнить данное обязательство собственными силами. Поэтому он на основании параллельного договора истиснаа нанимает лицо, специализирующееся на соответствующей деятельности, которое обеспечивает банку как заказчику материальный объект, в точности отвечающий спецификации, закреплённой в первом (исходном) договоре. В обоих может быть предусмотрена отсрочка (рассрочка) платежа, но также допускается, чтобы по второму договору актив приобретался с немедленной поставкой. Разумеется, банк, который заинтересован в том, чтобы не столкнуться с потерями ни по одному, ни по второму договору, предварительно удостоверится, что подобное условие не приведет к нарушению им своих обязательств в рамках первого из них, хотя эти два договора не могут быть юридически увязаны между собой. Также возможен авансовый платёж с погашением оставшейся суммы частями в соответствии со сроками сдачи отдельных элементов изделия, причём внесение рассроченных платежей совпадает со стадиями готовности изделия. Доход банка возникает вследствие разницы цен между двумя договорами. Завершением операции является передача объекта банком своему клиенту, как и было условлено между ними.

Чтобы контракт истиснаа был по-шариатски законным, он должен отвечать следующим требованиям:

- его объектом может быть только актив, являющийся результатом производственной деятельности, которая преобразует исходные материалы в уникальное готовое изделие, как это и предполагает название контракта. Продукты природного происхождения, будь то сельскохозяйственные товары, полезные ископаемые и т. п., даже если они проходят ту или иную переработку, в истиснаа не участвуют, в том числе ввиду своего гомогенного характера;

- истиснаа не применяется для приобретения определённой вещи, на которую, говоря буквально, можно указать; объект данного контракта определяется характеристиками, а не конкретным выбором;

- заключая договор истиснаа, изготовитель может не иметь в собственности ни объекта купли-продажи, ни необходимых для производства материалов;

- не допускается, чтобы роль банка состояла в прямом выделении денежных средств для финансирования договора истиснаа, заключённого клиентом-заказчиком с третьей стороной;

- поскольку элементами договора истиснаа является появление объекта, принадлежащего банку, и обязательство сторон в отношении перехода права собственности на этот объ-

ект, необходимость в повторных оферте и акцепте по завершении производственного процесса отсутствует;

– ответственность за дефекты изделия до момента приёма-передачи лежит на банке как изготовителе, от которого клиент также может потребовать установить гарантийный срок на случай выявления производственных дефектов или принять обязательство по техническому обслуживанию изделия в течение определённого периода времени;

– право клиента на актив появляется лишь после подписания акта приёма-передачи, до этого момента изделием, над производством которого работает изготовитель, тот может распорядиться по своему усмотрению, с условием, что в установленный срок объект с установленными характеристиками будет поставлен; материалы, из которых производится изделие, также находятся в собственности изготовителя, если только он не поставил клиенту условие авансовой выплаты части цены для их закупки;

– в ходе переговоров банк вправе предлагать цены, различающиеся в зависимости от сроков поставки, но в самом договоре возможна только одна цена, которая не может увеличиваться в случае продления срока платежа; освобождение от обязательств по поставке в рамках исходного договора, если поставка в рамках параллельного договора не состоялась, не допускается. Также не допускается просрочка и увеличение или понижение цены по одному договору, если это и происходит в рамках другого договора;

– для обеспечения выполнения договора изготовитель вправе требовать внесения гарантийного депозита, который засчитывается в счёт цены при нормальном развитии событий или обращается в пользу изготовителя, если договор расторгается не по его вине. Однако если сумма депозита превышает размер фактического ущерба, разница возвращается заказчику;

– допускается требовать от клиента обеспечение в форме залога, поручительства, уступки прав требования, залога текущего (расчётного) счёта или блокировки списаний со счетов, а также компенсации дополнительных расходов изготовителя, фактически понесённых по вине заказчика и не покрываемых обеспечением. Штрафные санкции за задержку оплаты договора не допускаются. Со своей стороны, клиент вправе претендовать на компенсацию за задержку поставки в сумме, согласованной сторонами, если задержка не была вызвана обстоятельствами непреодолимой силы.

Салям

Салям представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против немедленного платежа, или, выражаясь вычурно, поставочный товарный форвард с авансовой уплатой цены. По-другому его называют авансовым финансированием. Данный контракт суть разновидность сделки купли-продажи, в которой цена уплачивается в настоящем, а продаваемый товар (актив), определённый в договоре, поставляется в будущем [80]. Салям также может называться авансированием. На клиента, таким образом, возлагается долговое обязательство, так как он должен к определённому сроку произвести поставку, не отступив от согласованных характеристик товара. Однако, в отличие от истиснаа, товар должен относиться к категории однородных предметов, которые измеряются по объёму, весу и количеству и которые подобны друг другу, не имея между собой значимых различий.

На деле это означает, что зерно (допустим, оно является объектом договора) должно иметь конкретное содержание клейковины, доля примесей в партии не должна превышать известного процента и т. д., но в остальном это может быть «любое» зерно. Вообще же получатель финансирования может поставить товар и с отклонениями от требуемых качественных характеристик, если получатель (банк) готов пойти на такую уступку, в том числе с учётом объективных обстоятельств клиента, вызвавших данное отклонение. Цена при этом, впрочем, может быть снижена.

Понятно, что в активе, являющемся объектом саляма, как таковом банк сам по себе не нуждается. Но и продать его сразу же он не в состоянии, поскольку этого актива пока нет, есть лишь долговое обязательство клиента, а долг не может быть предметом торговли. Но может быть заключён так называемый параллельный салям, в котором уже банк выступает будущим поставщиком товара – де-юре не того же самого, а аналогичного. Возможно также, что требование банка к клиенту в контракте типа «салям» есть обязательство банка по некоей другой будущей сделке, например, мурабахе. Разумеется, между параллельными салями не может быть увязки, и если одна из сторон первого договора нарушила свои обязательства, это не даёт второй стороне (пострадавшей от нарушения) права переложить ущерб на своего партнёра по второму договору, расторгнув его или задержав выполнение.

Смысл саляма для банка в том, что, во-первых, он стремится получить доход от «арбитража» между исходным и параллельным контрактами. Причём товар он получает по цене ниже цены наличного товара, одновременно, по сути дела, хеджируясь от положительного движения цены. Он, правда, продолжает нести риск удешевления товара на рынке к моменту выполнения клиентом своих обязательств по контракту. Клиент, со своей стороны, получает оборотный капитал.

Структура саляма на первый взгляд подпадает под понятие гарара, поскольку клиент фактически продаёт, а банк покупает несуществующий товар, как это имело бы место в традиционной форвардной операции. Очевидно, что ислам в очередной раз демонстрирует способность разумно подходить к реальным потребностям хозяйствующих субъектов, учитывая особенности производственного цикла, в частности, в отраслях с выраженной сезонностью спроса на финансовые ресурсы в отсутствие готового к реализации товара. Во всяком случае, салям косвенно упомянут в Коране и о нём прямо говорится в Сунне.

Салям допускает поэлементную поставку, если это не противоречит характеру товара, но оплата его должна быть в любом случае произведена вперёд полной суммой. С точки зрения данного контракта также несущественно, будет ли товар произведён клиентом самостоятельно или поступит из другого источника; главное – соблюдение спецификации, количества и срока: это – долг, а долг должен быть погашен. При этом банк может выдвинуть условие предоставления поручительства или иных видов обеспечения. Заметим, что в отли-

чие от других долговых контрактов, просрочка должника, то есть задержка поставки объекта саяма, не даёт права банку на применение штрафных санкций; напротив, желательно, чтобы клиенту было дано разумное время для выполнения им своих обязательств. В крайнем случае банк может расторгнуть договор и потребовать возврата всей суммы аванса.

Хотя саям наилучшим образом подходит для применения в сельском хозяйстве, его использование допускается и в промышленности, и в торговле, и на рынке капитала.

Глава 4

Исламские банки на современном этапе

Общая характеристика

В источниках изредка можно встретить упоминание о том, что самый первый современный опыт исламского банкинга в середине 1950-х гг. был предпринят в сельскохозяйственной глубинке Пакистана. Однако сведения эти весьма расплывчаты и ненадёжны. Поэтому со всем основанием пионером считается Сберегательный банк Мит Гамра, основанный Ахмедом ан-Наггаром в 1963 г. в египетском городке, имя которого и вошло в название учреждения.

Отчасти ан-Наггар ориентировался на опыт европейских сберегательных учреждений кооперативного типа, особенно Sparkasse, поскольку образование он получал в Германии. По данным Европейской ассоциации банковской истории, проект получил финансовую поддержку правительств Германии и Египта [81].

Миссия, как сказали бы сегодня, нового учреждения состояла в том, чтобы привить местным жителям привычку к регулярным сбережениям, притом с соблюдением шариатских норм. Именно в «Мит Гамре» была опробована ставшая стандартом для сегодняшних исламских финансовых институтов модель, основанная на мударабе. На деле это означало, что клиент мог открыть срочный (инвестиционный) вклад с тем пониманием, что банк становится доверительным управляющим этих средств, прилагает все усилия к тому, чтобы обеспечить доход и возврат основной суммы, но вправе не выплатить не только первого, но и второго, если в силу рыночных причин или форс-мажора соответствующие активы окажутся неприбыльными или убыточными. Также предлагался сберегательный счёт. Если его владелец на протяжении определённого срока последовательно наращивал остаток, то он мог получать небольшие короткие беспроцентные займы. Основатель банка вспоминал, что средний размер депозита в 1964 г. составлял всего 2 с небольшим египетских фунта, а в 1967 г. поднялся до 7,3 фунтов. За это же время число вкладчиков банка увеличилось с 17 560 до 251 152, а совокупный объём вкладов вырос с 40 944 до 1 828 375 фунтов. Если для лучшего понимания перевести последнюю сумму в сегодняшние доллары, то она бы равнялась почти что 31,5 миллиона. В пользу вкладчиков отчислялось 80 % полученной банком прибыли, распределявшейся пропорционально размеру вклада. Хотя банк строго придерживался запрета на процентные операции, он никогда не заявлял о себе как об исламском институте из опасения быть обвинённым в салафизме⁷¹. Тем не менее в феврале 1967 г. банк был закрыт. Сам ан-Наггар впоследствии писал, что причиной тому стала «ревность» традиционных банков, обескураженных успехом новичка, разрушавшего их клиентскую базу, и органов социальной защиты, увидевших в его деятельности покушение на функции государства. Тем не менее встречается мнение, что судьбу «Сберегательного банка Мит Гамр» определили подозрения властей в том, что привлекательность исламского по сути финансового института льёт воду на мельницу «Братьев-мусульман». Возможно, это легенда, потому что в 1971 г. был учреждён государственный «Насер Соушл Бэнк», который принято рассматривать как наследника «Мит Гамра». Во-первых, потому, что ан-Наггар был привлечен к его созданию, во-вторых, потому, что было провозглашено, что банк работает на беспро-

⁷¹ Встречающееся в литературе название банка с добавлением слова «исламский», думается, отражает понятную позицию авторов, но не исторический факт.

центной основе, хотя его устав не содержит прямых указаний на ислам или шариат. Впрочем, этот институт оказался, в сущности, подобием кассы для выплаты пособий городской бедноте, а не институтом развития для египетской глубинки.

Одновременно с банком в Мит Гамре, в 1963 г., исламские финансы «дебютировали» в Малайзии с созданием государственной Малайской корпорации паломнических сбережений («Та-бунгХаджи»). Её целью было содействовать накоплению средств желающими совершить хадж и умру. Она изначально была построена на той же модели, что и египетский банк, однако не только пережила его, но со временем превратилась в огромный фонд с активами свыше 14,5 млрд долларов [82], функционирующий как финансовая компания, которая инвестирует сбережения будущих паломников в согласии с шариатом.

В 1973 г. президентским указом на Филиппинах был учреждён специализированный финансовый институт, в уставе которого также не было упоминаний о его исламском характере. Однако «Филиппин Амана Бэнк», созданный как институт развития, был ориентирован именно на мусульманское население юга страны, имевшее, как понимали власти, специфические банковские запросы. То, что банк работает на принципах партнёрства без взимания и уплаты процентов, то есть является именно исламским, было установлено новым указом президента, выпущенным уже в 1974 г.⁷²

После этой «увертюры» основное действие развернулось в 1975 г., когда были созданы «Дубай Исламик Бэнк» (ОАЭ) и Исламский банк развития (Саудовская Аравия). За ними последовали «Фейсал исламик бэнк оф Судан» и «Фейсал исламик бэнк оф Иджипт» (1977 г.), «Бахрейн исламик бэнк» (1979 г.) и др. Интересный поворот события приняли в 90-х гг., когда на исламские финансы как на направление с хорошими коммерческими перспективами обратили внимание крупнейшие западные финансовые институты: Эйч-эс-би-си, «Сити бэнк», «Чейз Манхэттен Бэнк»⁷³, «Дойче банк», «Би-эн-пи Париба», Ю-би-эс, «Барклайз». Тогда, по одному выражению, ведущие мировые игроки поставили на исламских финансах штамп «Одобрено» [83]. Впрочем, такая оценка была сколь образной, столь и претенциозной. Действительно, следствием стало расширение продуктового ряда и усложнение индивидуальных продуктов, предлагаемых не только «пришлыми», но и «местными» игроками. Однако, по нашему глубокому убеждению, западные банки принесли с собой не только опыт и технологии, но и дух, неблизкий идейным основам исламской экономики.

Надо сказать, и исламский финансовый капитал предпринимал попытки закрепиться на Западе, хотя сведения на этот счёт довольно скудны. Ещё в 1978 г. «Кувейт файнэнс хаус» и министерство вакуфов Абу-Даби учредили в Люксембурге «Исламик бэнкинг систем интернэшнл холдинг» (ИБС). Его предполагалось использовать как европейскую базу инвестиционных проектов в мусульманских и немусульманских странах, но главным образом как зонтичную структуру для учреждения исламских банков в Европе. ИБС успела создать стопроцентную «дочку» «Исламик бэнк интернэшнл оф Денмарк» в Дании в 1982 г., которая была призвана обслуживать операции датских и скандинавских компаний, работающих с Ближним Востоком, оказывать межбанковские услуги другим ИФИ и финансировать деятельность дочерних банков. Однако на каком-то, по-видимому, достаточно раннем, этапе лицензия датского подразделения была отозвана из-за превышения норматива риска на одного заёмщика. В том же 1982 г. в Лондоне появился второй дочерний банк ИБС –

⁷² В 1989 г. институт получил новый устав и новое название – «Аль-амана исламик инвестмент бэнк оф зе Филиппинз». С 1990 г. банк перманентно находился в сложном финансовом положении, ввиду чего сначала был взят под контроль министерством финансов. В 2008 г. его выкупил Банк развития Филиппин (БРФ). Четыре года спустя БРФ сделал заявление о намерении выйти из капитала исламского банка, однако сегодня так и остаётся основным акционером с долей 99,9 %. В работе этого банка изначально уживались как непроцентные, так процентные операции. Предполагалось, что за счёт последних банк будет существовать, пока не разовьёт исламское направление. Текущая стратегия уже однозначно нацелена на его превращение в полностью исламский институт.

⁷³ В настоящее время – «Джей-Пи-Морган Чейз».

«Исламик Файнэнс Хаус», Лондон. О его судьбе ничего неизвестно, так же как и о судьбе самой материнской компании. Можно только с уверенностью сказать, что на сегодняшний день их не существует.

По совпадению, в 1982 г. британский регулятор разрешил открыться ещё одному исламскому финансовому институту – «Аль-Барака интернэшнл бэнк» (ликвидирован в 1993 г.; подробнее см. ниже в разделе, посвящённом исламским финансам в Великобритании).

До сегодняшнего дня продолжает работу «Дар аль-маль аль-ислами», созданный в Швейцарии в 1981 г. Он является головной организацией ещё одной, наряду с «Аль-Баракой», арабской транснациональной банковской группы, которая принадлежит саудовскому принцу Фейсалу бен Абдельазизу Аль Сауду. Власти королевства, как уже упоминалось, официально не признают, что на его территории действуют как исламские, так и обычные банки, хотя на деле в последние 15–20 лет перестали реагировать на данный факт излишне остро. Однако в начале 80-х идея открытия в стране двух главных мусульманских святынь исламского банка, который фактом своего существования подчеркнул бы процентный характер действовавших учреждений, была под запретом. Но к намерению члена династии развивать исламские финансовые услуги в других странах отношение было благосклонное, и он избрал для размещения своей штаб-квартиры Швейцарию. Собственно, «Аль-Барака», также принадлежащая саудовскому капиталу, в основном крупному предпринимателю Салеху Камелю, прошла тот же путь, только строила и строит свою сеть с соседнего с Саудией Бахрейна.

Вообще-то безусловно точных и исчерпывающих сведений о ключевых количественных и финансовых характеристиках мирового сектора ИФИ не существует. Впрочем, при нынешней степени прозрачности их, по-видимому, нет и в отношении всей глобальной совокупности традиционных банков. Однако авторитет трёх ведущих источников агрегированной информации об исламских финансах – журнал «Бэнкер», один из ведущих мировых поставщиков финансовой информации «Томсон

Рейтер», крупнейшая аудиторская и консалтинговая компания EY (прежнее название – «Эрнст энд Янг») – достаточно высок и прочен для того, чтобы на них можно было положиться. Правда, их оценки нередко расходятся в данных, но это не должно смущать, поскольку расхождения эти не принципиальные.

Наибольшую историческую глубину количественной и балансовой статистики предлагает «Бэнкер». По его подсчётам, в конце 2015 г.⁷⁴ в мире существовали 399⁷⁵ ИФИ (включая как холдинги и группы, так и дочерние общества), в том числе 111 так называемых окон, то есть исламских подразделений обычных институтов, функционирующие в 37 странах⁷⁶. Речь идёт о банках, страховых и инвестиционных компаниях, но на последние два типа ИФИ приходится лишь малая толика общей суммы – порядка пяти процентов [84].

Хотя первая публикация «Бэнкера» вышла в 2007 г., поначалу проходившие «обкатку» методология и сам процесс сбора информации достигли зрелости не раньше 2009 г. Поэтому по некотором размышлении нами для большей согласованности в качестве стартовых приняты показатели по итогам 2008 г.

⁷⁴ По очевидным причинам публикуемые журналом сведения относятся к предшествующему отчётному году. В силу этого приводимая далее таблица 1 сообразно относит данные, обнародованные в 2008, 2009 и далее до 2016 г., к 2007, 2008... 2015 гг. соответственно.

⁷⁵ С 2012 г. «Бэнкер» учитывает только те ИФИ (банки, страховые компании, инвестиционные компании), которые представляют ему свою отчётность в рамках подготовки ежегодного обзора отрасли. «Томсон-Рейтерс» говорит о 802 банках и страховых компаниях без учёта иных финансовых структур [85].

⁷⁶ В 1997 г. Международная ассоциация исламских банков (де-факто прекратила существование в 2002 г.) опубликовала справочник по исламским банкам и финансовым институтам на основании сведений, представленных 176 ИФИ. Ещё 18 информацию о своей деятельности не раскрыли [86].

Таблица 1

Размер исламских финансовых активов в разрезе регионов мира, 2006–2015 гг., млрд долл.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ССАГПЗ ⁷⁷	353 238	372 484	358 242	404 897	496 942	561 010	640 000	732 681
Ближний Восток (без ССАГПЗ)	315 091	337 950	390 960	487 427	489 755	537 090	339 000	432 512
Ближний Восток, всего	668 329	710 434	749 202	892 323	986 698	1 098 100	979 000	1 165 193
«Чёрная» Африка	106 797	130 904	170 310	208 482	248 586	259 480	269 000	254 730
Азия (без Ближнего Востока)	8 370	10 765	10 753	10 733	10 365	10 560	8 000	13 722
Австралия/Европа/Америка	38 655	42 780	53 391	54 717	21 704	23 530	17 000	11 436
Мир, всего	822 135	894 883	983 613	1 166 256	1 267 355	1 391 680	1 273 000	1 445 081

ССАГПЗ⁷⁷

Примечание: резкое снижение в 2015 г. размера активов группы «Ближний Восток (без ССАГПЗ)» вызвано падением обменного курса иранского риала к доллару США, а группы «Австралия/Европа/Америка» в 2012 г. – закрытием базировавшегося в Лондоне исламского подразделения банковской группы «Эйч-эс-би-си» – «Эйч-эс-би-си амана»⁷⁸.

Источник: The Banker. Top Islamic Financial Institutions (Top 500 Islamic Financial Institutions) за соответствующие годы.

В 2015 г. «Форбс» оценивал размер глобальных банковских активов в 162 трлн долларов [87]. Стало быть, на долю исламских институтов приходится менее одного процента глобальных банковских активов⁷⁹. Однако на протяжении минимум полутора десятков последних лет темпы прироста активов ИФИ стабильно оценивались в 15, иногда даже 20 процентов. В то же время обращает на себя внимание то, что метод оценки, по-видимому, ни разу не раскрывался. Если опереться на данные, предоставляемые «Бэнкером», нетрудно подсчитать (таблица 2), что ежегодные значения данного показателя приближались к этим отметкам в 2015 и 2011 гг. соответственно. Однако на протяжении рассматриваемого периода 2009–2015 гг. указанная характеристика как отрасли в целом, так и её региональных сегментов была крайне нестабильна (рис. 2) и колебалась в диапазоне от – 60,3 до + 71,5 процентных пункта. Сгладив эти колебания через среднегодовой темп прироста (cumulative average growth rate)⁸⁰, можно видеть, что динамика развития ИФИ, отражённая в изменении размера их активов, несколько ниже той, что обычно заявляется (рис. 3).

Таблица 2

⁷⁷ Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива – политическая и экономическая организация, включающая Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединённые Арабские Эмираты, Оман и Саудовскую Аравию. Создана в 1981 г. Штаб-квартира – в столице Саудовской Аравии Эр-Рияде.

⁷⁸ Этот бизнес был свёрнут также на Бахрейне и Маврикии, в Бангладеш, ОАЭ и Сингапуре в рамках общей политики выхода с более чем 20 рынков, на которых группа показывала неудовлетворительные результаты. Исламские окна были сохранены в Малайзии и Саудовской Аравии.

⁷⁹ Приблизительный расчёт по курсу рубля к доллару на 31 декабря 2015 г. (72,8827) [88], размер совокупных активов исламских банков, по сути дела, сопоставим с размером активов банков России – 1 139 млрд [89].

⁸⁰ (2/у) 1АД

Ежегодные темпы прироста активов ИФИ, 2009–2015 гг., %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ССАГПЗ	5,4	-3,8	13,0	22,7	12,9	14,1	14,5
Ближний Восток (без ССАГПЗ)	7,3	15,7	24,7	0,5	9,7	-36,9	27,6
Ближний Восток, всего	6,3	5,5	19,1	10,6	11,3	-10,8	19,0
Азия	22,6	30,1	22,4	19,2	4,4	3,7	-5,3
«Чёрная» Африка	28,6	-0,1	-0,2	-3,4	1,9	-24,2	71,5
Австралия / Европа / США	10,7	24,8	2,5	-60,3	8,4	-27,8	-92,7
Мир, всего	8,8	9,9	18,6	8,7	9,8	-8,5	13,5

Источник: таблица 1.

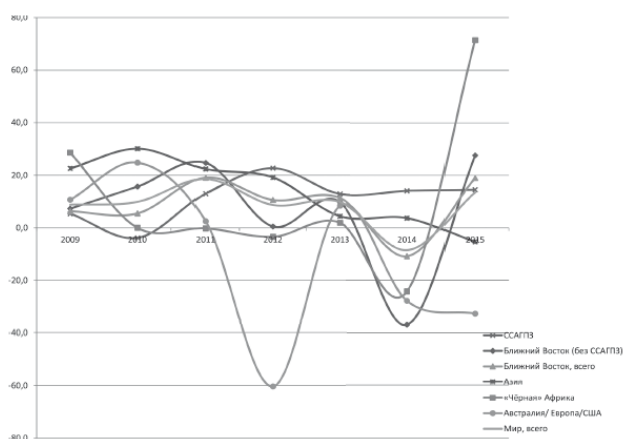


Рис. 2

Ежегодные темпы прироста активов ИФИ, 2009–2015 гг., %
Источник: таблица 2

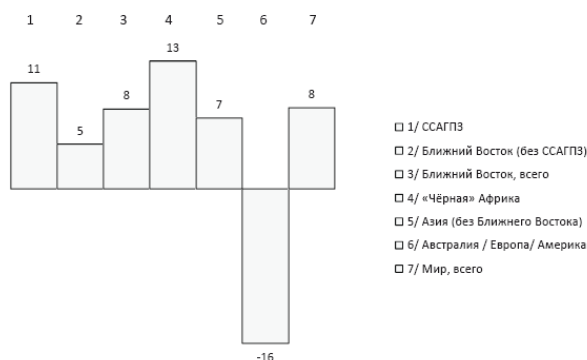


Рис. 3

Среднегодовые темпы прироста активов ИФИ, 2008–2015 гг., %
Источник: таблица 1

Для всех исламских финансовых институтов динамика активов за указанный период составляла 8,4 %, самой высокой была в Азии вне ближневосточного региона – 13,2 %, а в странах Организации экономического сотрудничества и развития (без Турции) оказалась отрицательной⁸¹.

⁸¹ Не следует забывать, что исходные данные для приведённых расчётов – абсолютный размер активов ИФИ – подвер-

Как следствие, Великобритания, в течение 2010–2011 гг. входившая в десятку стран-лидеров по активам ИФИ (порядка 19 млрд долл.) [90], [91], откатилась к нижней границе второго десятка с нынешними 3,9 миллиардов [92]. В целом же наиболее любопытные фрагменты «табели о рангах» выглядят следующим образом.

Таблица 3

Страны мира с наибольшим объёмом исламских финансовых активов, 2013–2015 гг., млн долл.

№	Страна	Активы		
		2013	2014	2015
1.	Иран	516 976	316 423	388 309
2.	Саудовская Аравия	257 054	306 807	332 573
3.	Малайзия	204 139	206 309	179 041
4.	ОАЭ	105 780	111 294	156 372
5.	Катар	59 254 (7)	70 898	82 684 (6)
6.	Кувейт	80 425	84 448	81 877 (5)
8.	Бангладеш	18 974	22 298 (9)	25 168
9.	Индонезия	19 101	21 044 (8)	21 096
10.	Сирия	2 252	2 881	17 816 (19)
11.	Пакистан	7 662 (12)	10 101 (11)	12 269 (10)
15.	Швейцария	6 685	6 879	6 879 (13)
16.	Турция	13 063	5 950 (10)	6 699 (14)
18.	Великобритания	3 243 (17)	3 811 (18)	3 859 (16)
20.	Таиланд	4 072	3 797 (16)	2 561 (17)

Примечание: в скобках указано место страны в предыдущем году, если это место изменялось.

Источник: The Banker. November 2016; The Banker. November 2015. Top Islamic Financial Institutions.

Данные, собираемые «Томсон Рейтер» по несколько иной методологии, служат небезынтесным дополнением к данным «Бэнкера». Они полезны ввиду большей детализации и включения в общий счёт обращающихся на рынке исламских ценных бумаг, условно приравняваемых к облигациям (сукуков⁸²).

Таблица 4

жены влиянию движения курсов национальных валют относительно доллара США, в котором ведет свою базу «Бэнкер», и зачастую национальные валюты обесцениваются. Как отмечается в примечании к таблице 1, это, например, имело место в 2015 г. в Иране, который занимает первое место в мире по объему активов исламских финансовых институтов. Стоит также принимать во внимание то, что «Бэнкер» учитывает не все ИФИ. В основном «за кадром» остаются небольшие игроки, но это тем не менее может иметь значение для рынков с небольшим числом участников наподобие африканского и в особенности «австрало-европо-американского».

⁸² В русскоязычных источниках, прежде всего популярной направленности, зачастую можно встретить употребление данного термина исключительно в единственном числе. Это странно, поскольку фраза «компания ABC выпустила сукук» звучит так же, как «банк XYZ выпустил облигацию». То обстоятельство, что «сукук» в арабском является множественным числом слова «сакк», не может влиять на нормы русского языка и здравый смысл.

Исламские финансовые активы по итогам 2013–2015 гг., млрд долл.⁸³

	2013	Число*	2014	Число*	2015	Число*
Банки	1214	251	1346	436	1451	480
Рынок капитала (сукуки в обращении)	280	1814	295	1605	342	2286
Инвестиционные фонды	51	791	56	1092	66	1042
Страхование (такафуль)	28	281	33	308	38	322
Инвестиционные, лизинговые и др. компании	87	н/д	84	399	106	527
Всего	1660		1814		2003	

* Изменение количества участников рынка в том числе может отражать факт раскрытия информации более широким кругом лиц.

Источник: Thomson Reuters. State of the Global Islamic Economy 2014–2015 Report. State of the Global Islamic Economy 2015 Report. Islamic Finance Development Report 2016.

Согласно «Томсон Рейтер», исламские финансовые институты и/или инструменты используются не менее чем 60 странами и территориями [93]. Исламский финансовый сектор отличает также то, что он густо населён малыми игроками. Так, из 235 банковских институтов 131 (68 %) имеют активы меньше, чем 1 млрд долларов. Лишь у 51 данный показатель превышает 10 млрд долларов [94]. В литературе показано, что, например, в странах Персидского залива эффекты масштаба и разнообразия обеспечивают техническую эффективность банка, если он имеет активы не менее 5 млрд долларов [95]. Таких организаций в банковской части списка «Бэнкера» всего 75, и на них приходится 89 % активов. Соответственно, оставшиеся 11 % делят между собой 183 института [96].

В то же время расчёт индекса Хирфендаля – Хиршмана⁸⁴ для исламских банков, учтённых «Бэнкером», по данным на 2016 г., равен всего 207,5. Следовательно, конкуренция внутри исламского банковского сектора, взятого в целом, высока. В то же время следует признать, что данный показатель больше формально описывает ситуацию, нежели передаёт её экономический смысл. Сектор сильно фрагментирован в географическом отношении, а бизнес исламских банков преимущественно ориентирован на внутренние рынки их собственных стран [97]. Интересно отметить, что как раз на внутренних рынках степень концентрации может существенно отличаться. Например, в Саудовской Аравии с её двумя «супербанками», первенствующими в глобальной исламской финансовой индустрии («Ар-Раджхи» и «Аль-ахли» («Нэшнл Коммершиал»)), и ещё десятью менее крупными институтами, индекс равен 1451. В Индонезии, где банков 28, но безусловных лидеров тоже два, индекс даже выше – 1519. И та и другая величина указывают на умеренную концентрацию, однако стоят ближе в верхней границе соответствующего диапазона. Между тем в Иране концентрация низка – 841, хотя самый большой институт превосходит самый малый в 17 раз против 19 раз в Саудовской Аравии. Однако в Исламской Республике имеется 21 банк, что почти вдвое больше, чем в королевстве, что обеспечивает более конкурентную среду⁸⁵.

⁸³ «Бэнкер» публикует цифры по банкам, которые немного отличаются, в частности, свидетельствуя о падении темпов прироста активов за последний отчётный год, но в целом это представляется малозначительным.

⁸⁴ Индекс Херфиндаля – Хиршмана рассчитывается как сумма квадратов долей активов каждого банка (или продаж – для нефинансовых организаций) в отрасли. Высокой признается концентрация, значение индекса которой превышает 1800. Максимальная величина индекса – 10000 – говорит о чистой монополии.

⁸⁵ Рассчитано по [98].

Разные источники агрегированных данных, которыми мы здесь пользуемся, делают разноречивые выводы в отношении качественных характеристик ИФИ, анализ которых опирается на балансовые показатели. Сравнение ведущих исламских и традиционных банков некоторых стран, проведённое ЕУ в 2013 г. по таким характеристикам, как рентабельность активов (ROA), рентабельность капитала (ROE) и отношение операционных расходов и доходов, оказалось не в пользу ИБ. Это относится к проанализированным компанией Индонезии, Катару, ОАЭ, Турции, даже Малайзии. Исключением оказалась Саудовская Аравия [99]. На исходе 2014 г. компания подтвердила, что ситуация не меняется: ROE исламских банков остается примерно на 1/5 меньше, чем традиционных банков с тех же рынков [100]. Со своей стороны, «Бэнкер» приводит данные в пользу того, что доходность совокупных активов исламских банков превосходит аналогичный показатель мировой тысячи банков. Если первые нарастили этот показатель до 1,68 % в 2014 г. с 1,47 % годом ранее [101], то банки из глобального списка продемонстрировали рост до 0,81 % с 0,67 % [102]. Возможное объяснение такого противоречия – в различных «системах координат», использованных для сопоставления. Действительно, частный случай национального рынка, где все игроки действуют в одинаковых условиях, и общий случай рынка глобального, состоящего из множества национальных сегментов со своими специфическими условиями, не могут не отличаться.

Разумеется, нельзя в этой связи сбрасывать со счетов тот тяжёлый кризис, через который финансовым рынкам пришлось пройти начиная с 2007–2008 гг. Крах, вызванный склонностью к спекулятивному поведению и неразборчивостью в средствах достижения материальной выгоды, подорвал балансы огромного числа западных банков. Между тем исламские банки оставались под защитой своих религиозно-этических принципов. Во всяком случае, их менеджмент не мог включиться в игру с американскими нестандартными ипотечными закладными. Как следствие, среди ИФИ ни один не имел позиции в «токсичных» деривативах и, соответственно, ни один напрямую не испытал на себе их негативного эффекта.

Такой контраст побудил многих заговорить об иммунитете исламских банков к болезням капиталистической финансовой системы. Однако по мере того, как побочные последствия кризиса финансовых рынков распространялись на рынки реальных активов, заставляя их терять стоимость, тезис об иммунитете становился менее очевидным. Дубайский квазисуверенный дефолт, в том числе по сукукам; подача заявления о банкротстве «Аркапита» (Бахрейн), одним из наиболее активных исламских инвестиционных банков; неоднократные реструктуризации обязательств другого инвестиционного банка – «Галф Файнэнс Хаус» (Бахрейн); дефолт по сукукам «Инвестмент Дар» и «Интернэшнл Инвестмент Труп» из Кувейта; снижение рейтингов ввиду преддефолтного состояния кувейтского же «Глобал Файнэнс Хаус» и малайзийских «Бун Кун Труп» и «Ойлкорп»; банкротство, повлекшее дефолт по сукукам «Ист Камерон Гэс» (США); наконец, материально и эмоционально потрясшие рынки потеря ликвидности и неспособность выполнять свои обязательства по долгам двух весьма крупных компаний, принадлежащих родственным семьям из Саудовской Аравии – Саад и аль-Госейби [103], [104]. Перечислить всё было бы проблематично, поскольку только в 2009–2010 гг. и только по сукукам был зафиксирован минимум 21 случай дефолта [105].

Исламские институты не застрахованы от потери платёже- и кредитоспособности. Причина тому – и просчёты в риск-менеджменте, и сомнительные управленческие и деловые практики, и неадекватность государственного регулирования, и воздействие рыночной среды. В странах Залива они привели к возникновению колоссального «пузыря» в секторе недвижимости, прежде всего в Дубае. Хотя детонатором кризиса в США были сугубо искусственные, оторванные от реальных активов производные инструменты, их обесценение повлекло глубокий спад на рынке физической недвижимости. Инвесторы стали выво-

дить средства со всех рынков, в том числе развивающихся. Бегство капитала из избыточных по числу дубайских проектов спровоцировало коллапс в неторгуемых секторах недвижимости и строительства, и всего за несколько месяцев цены упали на 50 %. Затем последовал общий экономический спад, перекинувшийся и на соседние страны. Обесценению подверглись и другие нефинансовые активы, хотя с учётом того, насколько в регионе популярны вложения в сектор real estate, схлопывания одного только этого рынка было бы довольно для самых негативных последствий.

Можно сказать, что проблемы, с которыми столкнулся исламский финансовый сектор, имели двоякое происхождение. С одной стороны, он в силу своей базовой бизнес-модели более чувствителен к рыночным рискам реальной экономики, чем сектор традиционных финансов. Вероятно, качество риск-менеджмента и корпоративного управления пострадавших ИФИ не позволило учесть специфику их бизнеса.

С другой стороны, вопреки исламским экономическим концепциям и принципам (раскрытым в первой главе: умеренность, эффективное расходование ресурсов и др.) те свойства человеческой природы, которые, среди прочего, вызвали финансовый кризис сначала в США, а затем в «первом мире» в целом – жадность и глупость⁸⁶ – вполне проявили себя и в кругу исламских банкиров.

Закончив описание исламского финансового ландшафта в целом, можно уделить более пристальное внимание отдельным национальным – никак не удаётся избежать этого слова – кейсам. При этом представляется более интересным сосредоточиться на тех странах, для которых шариат, этические принципы ислама не являются традиционной основой правовой системы и социальной среды. Начнем тем не менее как раз с «традиционных юрисдикций».

К таковым, само собой разумеется, отнесены государства, входящие в состав Организации исламского сотрудничества. Вообще-то в ОИС входят 57 государств, и исламский банкинг, как отмечалось ранее, прижился не во всех. В иных странах его удельный вес, конечно, заметен, но за парой исключений (см. таблицу 5) не столь значителен.

Таблица 5

Доля исламских банков в активах национальных банковских систем, %

Страна	Доля	
	2014*	2015*
Саудовская Аравия	48,9	51,2
Кувейт	44,6	45,2
Бахрейн	27,5	29,3
Катар	23,6	25,8
ОАЭ	21,4	21,6
Малайзия	20,7	21,3
Пакистан	9,5	10,4
Турция	5,9	5,5**
Индонезия	н.д.	3,7

* Годы указаны, исходя из предположения, что в источниках представлены данные за целый год, предшествующий году издания.

** Снижение доли, вероятнее всего, обусловлено проблемами «Асия бэнк» («Асия катилим банкаси») из-за политического давления властей, приведшего к его переходу под контроль государства в мае 2015 г. В июле 2016 г. лицензия у банка была отозвана.

⁸⁶ «Жадность и глупость» – заголовок колонки Дэвида Брукса в «Нью-Йорк Таймс», ставший популярным афористичным объяснением истоков кризиса, разразившегося в 2008 году [103].

Источник: *EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2014-15. Participation Banking 2.0; EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2016. New realities. New opportunities.*

Примечательно, в части стран ОИС, прежде всего в бывших республиках Союза ССР, секулярное мировоззрение, надо полагать, доминирует по понятным историческим причинам. Это, однако, не мешает им заниматься развитием отрасли исламских финансов, по крайней мере исходя из прагматических соображений.

В группе стран ОИС можно выделить три типовых подхода к внедрению исламского финансирования, один из которых подразделяется на два подтипа.

1. Упомянутая полная «исламизация» банковского и финансового дела (Иран и Судан), произведённая практически одномоментно, как в Иране, или через многоступенчатую эволюцию, как в Судане, где процесс растянулся практически на 15 лет.

Причём в первом случае это была реформа, точнее, революция, навязанная властями, во втором случае – инициатива «снизу», в дальнейшем подхваченная правительством (хотя первый исламский банк – «Фейсал исламик бэнк оф Судан» – учреждён саудовским капиталом). В обеих странах было введено новое базовое банковское законодательство (закон «О беспроцентном банковском деле» 1983 г. в Иране, закон «Об организации банковского дела» 1991 г. в Судане с изменениями и дополнениями 2004 г.), хотя многие прежние нормативные правовые акты, не связанные с особенностями устройства исламских финансов, сохранили силу.

Единственного, всеобъемлющего и общепризнанного представления о том, что есть соответствие шариату, в частности в финансовых делах, очевидно, не существует. Тем не менее практика шиитского Ирана считается довольно противоречивой, особенно с точки зрения доминирующих в исламе суннитских правовых позиций [106], [107]. О Судане же, к сожалению, нельзя сказать, что банковско-финансовая исламизация позволила ему вырваться из рядов беднейших стран мира. Впрочем, вопрос о том, ведет ли внедрение исламских подходов в банковско-финансовую сферу к повышению темпов и качества экономического и социального развития, находится за рамками этой книги.

2. «Сдвоенная» банковская система, в которой действуют два базовых закона (как вариант – специальная глава в общем законе о банковской деятельности) и/или два комплекта нормативных актов органа банковско-финансового регулирования – отдельно для обычных (традиционных) и для исламских банков. Эта модель реализована в большинстве стран, развивающих ИФ: на Бахрейне, в Индонезии, Малайзии, ОАЭ, Пакистане, Турции и др.

Именно по такому пути пошел Казахстан, проводящий линию на становление в качестве регионального финансового центра с мощным исламским финансовым компонентом, что, по мысли властей, должно сделать страну основным пунктом входа исламских инвестиций на территорию СНГ и нарастить долю исламских банков в активах банковской системы до 3–5% к 2020 г.

В 2009 г. был принят закон, вносящий изменения и дополнения в законодательные акты по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования. В результате в законе Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» появилась глава «Особенности создания и деятельности исламских банков». В дальнейшем текст закона в «исламской» части изменялся и дополнялся, последний раз в декабре 2015 г. Сегодня он полно регулирует вопросы создания и функционирования ИБ, преобразования обычных банков в исламские, выпуска исламскими банками ценных бумаг (см. приложение 3). Был сообразно дополнен и налоговый кодекс.

В качестве разновидности данного подхода можно рассматривать случаи, когда исламский сегмент рынка существует в силу правового акта, не общего для всех субъектов, а принятого специально ради одного игрока. Например, в Кувейте до 2003 г. функционировал единственный исламский финансовый институт, «Кувейт файнэнс хаус», который был учреждён по постановлению правительства эмирата и в течение не менее 15 лет работал без лицензирования центральным банком.

Как бы на стыке между общим и частным случаем «сдвоенной» системы находится Киргизия. С одной стороны, в закон Киргизской Республики от 29 июля 1997 г. № 60 «О банках и банковской деятельности в Киргизской Республике» в 2007 и 2009 гг. были добавлены статьи, устанавливающие порядок работы по исламским принципам банковского дела и финансирования. С другой стороны, функционирующий в стране исламский банк, Экоисламбанк, имеет эксклюзивный статус, полученный на основе трёхстороннего меморандума о взаимопонимании (стороны: правительство Киргизии, Исламский банк развития, Экоисламбанк) «Относительно внедрения исламского банковского дела и финансирования в Киргизской Республике». Можно сказать, прежде всего «под» эту кредитную организацию центральным банком Киргизии был принят полный корпус нормативных актов⁸⁷. В дальнейшем были внесены изменения в гражданский кодекс. А вот налоговое законодательство затронуто не было. Пока избегать сопряжённых с этим экономических и правовых последствий Экоисламбанку позволяют ссылки на меморандум, имеющий статус международного договора.

Также в стране действуют пять исламских микрокредитных компаний⁸⁸.

3. Единая система регулирования при «параллельном» существовании ИФИ и обычных банков. По такому шаблону до сих пор развивались исламские финансы, например, в Азербайджане, Египте, Саудовской Аравии, Сенегале.

В «нетрадиционных» юрисдикциях, то есть не исламских странах при институционализации исламских методов финансирования применение нашёл, что естественно, только «параллельный формат», как с «тонкой настройкой» налоговой системы при сохранении единого регулирования (например, в Англии), так и без таковой (например, в Северной Америке).

В ключевых западноевропейских экономиках с исламским финансированием достаточно давно и хорошо знакомы и регуляторы, и банковское сообщество, и поставщики профессиональных услуг⁸⁹. В Западной Европе первый исламский банк появился в 1978 г. (см. выше). Сегодня на передовых позициях находятся Великобритания и Люксембург, за которыми с заметным отставанием следуют Франция и ФРГ.

Швейцария, несмотря на присутствие «Дар аль-маль аль-ислами» и предложение целым рядом организаций исламского частного банковского обслуживания и инвестиционных фондов, стоит особняком. Её финансовые институты служат лишь пунктом входа на глобальный рынок, охват их исламских операций не связан с национальной территорией, и они не стремятся предлагать внутри страны соответствующие шариату услуги неограниченному кругу лиц. Власти также не склонны к тому, чтобы как-то адаптировать законодательство и регулирование к специфике исламского финансирования.

⁸⁷ В последующем он был дополнен актами, регулирующими микрофинансовую деятельность и кооперацию, основанные на шариатских нормах.

⁸⁸ Стоит упомянуть, что 17 декабря 2016 г. президент Киргизии подписал закон «О внесении изменений в Закон Киргизской Республики "О рынке ценных бумаг"». Со 2 января 2017 г. в стране возможен выпуск пяти (из 14 определённых ААОИФИ) видов сукуков [108].

⁸⁹ Allen & Overly, Clifford Chance, Linklaters, Norton Rose Fulbright, Deloitte, PwC, Fitch, Moody's, S&P и иные имеют хорошо развитые, активные подразделения, работающие в сфере исламских финансов.

Думается, что особый интерес представляет британский случай, поскольку Лондон имеет опыт не только международного позиционирования (как, скажем, и Люксембург), но и создания условий для исламского банкинга на внутреннем рынке. Тем не менее ниже внимание будет уделено и Великому Герцогству.

Великобритания

Лондонский Сити является традиционным партнёром ИФИ при проведении операций, направленных на хеджирование рисков и управление ликвидностью. Эти операции всегда подчинялись общим правилам, вытекающим из местного законодательства, регулирования и обычая. Если исламские требования не представлялось возможным без избыточного компромисса вписать в эти правила, операция не проводилась.

Исламские финансовые услуги для розничных клиентов и малого и среднего бизнеса также оказываются достаточно давно. «Аль-барака интернэшнл бэнк», часть крупнейшего арабского конгломерата «Далла аль-барака» (Саудовская Аравия), открылся в Лондоне в 1982 г. Для этого была приобретена компания «Харгрейв секьюритиз», имевшая лицензию на приём вкладов в соответствии с законом о банковской деятельности 1979 г. Её бизнес был преобразован в соответствии с нормами шариата. Банк просуществовал до 1993 г. и добровольно сдал лицензию, поскольку собственники материнской компании сочли экономически нецелесообразным ввязываться в затратную процедуру диверсификации структуры владения банком⁹⁰.

На внутреннем рынке Великобритании уже в течение длительного времени существуют не подпадающие под это и ряд других требований финансовые предприятия, ведущие небанковский финансовый бизнес, например, ипотечные компании. По официальным данным, помимо них в стране присутствуют 22 банка, предлагающие услуги исламского типа. Семь из них – полноценные исламские банки, учреждённые арабским капиталом. В основном это инвестиционные банки: «Расмала» (2005; до 28.11.2015 – «Юропиан исламик инвестмент бэнк», ключевые акционеры – финансовые институты Кувейта), «Бэнк оф Лондон энд зэ Мидл Ист» (2006, ключевые акционеры – финансовые институты ОАЭ и Бахрейна), «Кью-ай-би Ю-кей» (2008; до 1.8.2010 – «Юропиан файнэнсхаус», акционер – «Катар исламик бэнк»), «Гейтхаус бэнк» (2007, акционер – кувейтская инвестиционная компания «Секьюритиз хаус»). «Ар-райан бэнк», учреждённый в 2004 г. как «Исламик бэнк оф Бритн», – розничный финансовый институт, в 2014 г. сто процентов его капитала консолидировал катарский банк «Масраф ар-райан», в связи с чем в декабре того же года организация приобрела нынешнее название. Филиал «Абу-Даби исламик бэнк» (открыт в 2012) также предлагает розничные продукты, но ориентирован на более состоятельную клиентуру, в основном из ОАЭ и других стран Персидского залива. Кроме того, 16 банков (в том числе такие, как «Барклайз», «Лойдз») имеют исламские окна. Численность розничной клиентуры исламского финансового сектора превышает 100 тысяч человек. Образовательные программы предлагаются более чем в 70 университетах и бизнес-школах [109].

Правительство ориентировано на достижение двух целей:

– расширение перспектив лондонского международного финансового центра, создание для него конкурентного преимущества за счёт придания нового качества – глобальной площадки первого выбора для проведения оптовых исламских финансовых транзакций, листинга сукуков и их обращения⁹¹ и т. п.;

⁹⁰ Соответствующее требование было выдвинуто Банком Англии в связи с принятием Базельским комитетом по банковскому надзору в июле 1992 г. поправок к Конкордату 1975 г. в виде Минимальных стандартов надзора за международными банковскими группами и их заграничными учреждениями. Согласно этому документу, собственником банка не может являться частное лицо или семья, в то время как группа «Аль-барака» принадлежала (и принадлежит) лично видному предпринимателю Салеху Камелю и его семейству.

⁹¹ На 7.6.2016 в списке долговых бумаг, прошедших листинг на Лондонской фондовой бирже, присутствовали 34 выпуска в форме сукуков на общую сумму 23,9 млрд долл. По-видимому, это почти 40 % так называемых международных сукуков (выпущенных не в национальной валюте), находящихся в обращении. Всего к апрелю 2017 г. в Лондоне было сделано 66 выпусков сукуков на 50 млрд долл.

– учёт интересов не слишком большой, но достаточно консолидированной и активной исламской общины, вовлечение её денежных ресурсов в организованный оборот, поддержание лояльности.

Первые публичные заявления об интересе к исламским финансам представители британских властей делают в середине 1990-х гг., в 2000 г. Банк Англии и казначейство создают внутреннюю рабочую группу для изучения препятствий развитию ИФ, в 2003 г. в законодательство вносятся первые «исламские» поправки: появляется новый термин «альтернативная схема финансирования»⁹² и изменяются правила взимания гербового сбора с альтернативных сделок⁹³.

Часть 72 статьи 4 «Гербовый сбор при операциях с недвижимым имуществом» главы 14 закона о бюджете на 2003 г. (Finance Act 2003) «Альтернативное финансирование имущества: недвижимость, проданная финансовому институту и сданная в аренду другому лицу»⁹⁴ устанавливает, что если финансовый институт приобретает в качестве мажоритарного собственника земельный участок («первая транзакция»), передаёт его полностью или частично в аренду или субаренду («вторая транзакция») физическому лицу и вступает с ним в соглашение, согласно которому это физическое лицо имеет право требовать от института или его правопреемника передачи этому физическому лицу права собственности, приобретённого в рамках первой транзакции («третья транзакция»), то первая транзакция освобождается от уплаты гербового сбора. При этом продавцом земельного участка должно быть физическое лицо или финансовый институт, приобретший право собственности у физического лица в рамках вышеописанной сделки. Вторая транзакция освобождается от сбора, если соблюдены все положения, касающиеся первой транзакции, включая уплату налогов. Третья транзакция освобождается от сбора, если соблюдены все положения, касающиеся первой и второй транзакций, и если в течение всего периода времени между первой и третьей транзакциями право собственности на землю остается за финансовым институтом, а арендатором или субарендатором является физическое лицо.

Часть 73 «Альтернативное финансирование недвижимого имущества: недвижимость, проданная финансовому институту и перепроданная физическому лицу» применяется в ситуации, когда институт приобретает право собственности на земельный участок, продаёт его физическому лицу, которое, в свою очередь, предоставляет этот участок в качестве ипотечного обеспечения. Условия освобождения от уплаты сбора те же, что и при применении части 72.

В законе о бюджете на 2005 г. (Finance Act 2005; раздел 2 «Подходный налог, налог на корпорации, налог на прирост капитала» главы 7) были, можно сказать, даны определения операциям альтернативного финансирования и операциям с разделом прибыли. Хотя в данных определениях акцент, естественно, делался на фискальной стороне, механизм проведения таких операций не мог быть не затронут.

Статья 47 установила, что под определение альтернативного финансирования подпадают договорённости двух лиц, в рамках которых лицо X приобретает актив и продаёт его

⁹² Смысл слова “arrangement” можно в зависимости от контекста передавать словами «договорённость», «механизм», «режим» и др.

⁹³ Ключевой проблемой практически во всех юрисдикциях, ставящей исламское финансирование в невыгодное положение, является налогообложение. Не в последнюю очередь речь о двойном обязательстве по уплате гербового (регистрационного) сбора, фактически налога на передачу (переход) права собственности. Обычно оформление права собственности, прежде всего на недвижимость, средства транспорта и иные сопоставимые вещи, предусматривает плату за государственную регистрацию. За время совершения сделки, скажем, с квартирой, её требуется регистрировать на разных лиц по меньшей мере дважды (сначала на банк, затем – на конечного пользователя-клиента). Это делает приобретение жилья через исламскую ипотеку дорожее, что не может не отражаться негативно на мусульманском домохозяйстве. То же относится к остальным типам участников финансового рынка и объектов сделок (например, ценным бумагам).

⁹⁴ В тексте 2003 г. – «individual» (физическое лицо). Поправка внесена статьей 168 раздела 8 закона о бюджете на 2006 г.

лицу У сразу или с учётом обстоятельств, возникающих ввиду того, что Х является финансовым институтом (участие в сделке финансового института – императивное условие применения положений статьи), и актив был приобретён им для целей вступления в сделку с альтернативным механизмом финансирования. При этом цена, уплачиваемая У за актив (цена продажи), превышает цену, уплаченную Х (цена покупки), а производить уплату продажной цены полностью или частично не требуется до некоторой будущей даты. Разница между ценой продажи и ценой покупки по своей сущности эквивалентна доходу на вложение денег под процент⁹⁵.

В развитие последнего положения статья вводит понятие «эффективный доход» и «доход от альтернативной финансовой операции». Если цена продажи уплачивается единой суммой, то доход от альтернативной финансовой операции принимается равным эффективному доходу. Если она выплачивается по частям (в рассрочку), считается, что каждый взнос включает доход от альтернативной финансовой операции, равный соответствующей сумме. В свою очередь, под соответствующей суммой в отношении каждого взноса понимается величина, равная размеру процентного платежа, который включался бы в сумму взноса, если бы эффективный доход представлял собой совокупный процентный платёж по кредиту, полученному У от Х, в размере, эквивалентном цене покупки; взнос представлял бы собой частичную выплату основного долга с процентами; кредит был бы предоставлен на общих условиях и отражён в отчётности в соответствии с общепринятой практикой.

Статья 49 установила, что под определение депозита⁹⁶ с разделом прибыли подпадают договорённости, согласно которым лицо («вкладчик») делает денежный вклад в финансовом институте, эти деньги вместе с деньгами других вкладчиков используются институтом для получения прибыли, из которой институт периодически производит выплаты в пользу вкладчика в размере, пропорциональном размеру его вклада. По своей сущности эти выплаты, называемые «доход от раздела прибыли», эквивалентны доходу на вложение денег под процент.

Данная интерпретация дохода от сделок альтернативного финансирования и раздела прибыли закрепляется и дополняется ссылками на положения ряда нормативных правовых актов, касающихся налогообложения процентного дохода, и порядок их применения к доходу от альтернативного финансирования и раздела прибыли. Общее правило, установленное законом, состоит в том, что во всех случаях упоминания ссудного процента в налоговом контексте ссудный процент включает также доход от исламских транзакций, описанных выше.

Помимо этого, статьёй 95 главы 9 раздела 3 закона о бюджете на 2006 г. в закон о бюджете на 2005 г. была введена статья 49А, установившая порядок применения агентирования с разделом прибыли⁹⁷. Доход от такой операции по своей сути приравнен к доходу от вложения денег под процент. При этом принципал уплачивает налог только с той части дохода, которая ему фактически выплачена, а не со всей суммы дохода, полученной от вложения агентом его средств.

Одновременно эффективный доход от исламских транзакций, прежде всего доход от раздела прибыли, был выведен из-под действия налога на прирост капитала, с тем чтобы отразить реальный характер отношений сторон (вкладчика и банка) и уравнивать налоговый статус клиента ИФИ и клиента обычного банка.

⁹⁵ В терминологии ИФ – операция типа «мурабаха».

⁹⁶ В редакции статьи 95 главы 9 раздела 3 закона о бюджете на 2006 г.

⁹⁷ Лицо (принципал) назначает финансовый институт своим агентом, который использует для производства дохода денежные средства, предоставленные принципалом, которому полагается согласованная сторонами часть полученного дохода, сверх которой оставшийся доход причитается агенту (также допустимо комиссионное вознаграждение). В терминологии ИФ – операция типа «вакаля».

Закон о бюджете на 2006 г. (Finance Act 2006) статьёй 96 ввёл в оборот ещё один исламский финансовый продукт – убывающее совместное владение⁹⁸, также ретроспективно внесённое в виде поправки в закон о бюджете на 2005 г. (статья 47А). В её рамках финансовый институт приобретает право на получение выгоды от актива (право бенефициарной собственности). Второе лицо (потенциальный владделец) также приобретает право на получение выгоды от актива, обязуется производить в пользу финансового института выплаты, в сумме равные стоимости выкупа у финансового института его бенефициарной собственности, обязуется приобрести (в рассрочку или разовым платежом) за эту сумму бенефициарную собственность финансового института, обязуется производить прочие платежи в пользу финансового института (арендные платежи, являющиеся частью сделки, или иные), имеет исключительное право занимать или другим образом использовать актив и получать доход или выгоду от актива или сопряжённые с активом (включая выгоду от роста его стоимости). Потенциальный владделец может передавать права, связанные с активом, любым другим лицам, кроме финансового института, лиц, контролирующих его и подконтрольных ему и/или контролирующим его лицам. Финансовый институт несёт ответственность, вытекающую из уменьшения стоимости актива, в том числе прямые убытки от этого. Отношения сторон для целей налогообложения не трактуются как партнёрство (товарищество).

Одновременно статья 97 установила, что в операции альтернативного финансирования остаток задолженности, равный разнице между ценой покупки и той частью совокупного платежа в счёт цены продажи, которая уже произведена, не представляет собой полученный доход. Аналогичный режим применяется к неполученным платежам в рамках убывающего совместного владения.

Закон о бюджете на 2007 г. (Finance Act 2007) продолжил линию на внесение поправок в закон о бюджете на 2005 г. как базовый для индустрии исламских финансов в Великобритании. Статья 53 раздела 3 создала справедливые налоговые условия для выпуска инвестиционных облигаций альтернативного финансирования⁹⁹. Под это определение (новая статья 48А закона о бюджете на 2005 г.) подпадают договорённости, в рамках которых одно лицо (держатель) обязуется выплатить денежную сумму (капитал) другому лицу (эмитенту), притом что договорённость определяет актив (класс активов), который эмитент приобретет для того, чтобы получать доход или прирост, срок прекращения её (договорённости) действия и обязательство эмитента ликвидировать базовый актив (если он продолжает находиться в распоряжении эмитента), выплатить держателям весь капитал единой суммой или в рассрочку в течение срока действия облигации или в его конце (погашение), производить в пользу держателей иные платежи (дополнительные выплаты). При этом размер дополнительных выплат не превышает разумной по величине отдачи на капитал при кредитовании, держатель в состоянии передать права, удостоверенные облигацией, другому лицу, облигация является ценной бумагой, имеющей листинг на одной из признанных бирж, и понимается как финансовое обязательство эмитента в соответствии с МСФО.

С точки зрения обеспечения соответствия шариатским требованиям значимо положение о том, что размер дополнительных выплат может быть не только зафиксирован в начале периода обращения облигации, но также может полностью или частично зависеть от справедливой стоимости актива или генерируемого им дохода. В свою очередь, сумма к погашению может (но не обязательно должна) быть уменьшена в случае падения стоимости базового актива облигации или его доходности. В то же время дополнительные платежи не могут полностью или частично определяться через стоимость базового актива (новая статья 48В закона о бюджете на 2005 г.).

⁹⁸ В терминологии ИФ – операция типа «убывающая мушарака».

⁹⁹ В терминологии ИФ – сукуки.

Кроме того, в этой же статье уточнены налоговые последствия выпуска инвестиционных облигаций альтернативного финансирования. Дополнительные выплаты признаются доходом от альтернативной финансовой операции. Погашение инвестиционных облигаций альтернативного финансирования понимается так же, как погашение обычной ценной бумаги, дополнительные выплаты эквивалентны процентным платежам по такой бумаге, эмитент «альтернативной облигации» приравнивается к должной стороне стандартной транзакции на рынке капитала, а сама такая облигация – к стандартной корпоративной облигации. Если часть дополнительных выплат есть по своей сути результат дисконтирования, то с точки зрения обложения подоходным налогом дисконт не рассматривается как доход от альтернативной финансовой операции.

Далее, с налоговой точки зрения, держатель облигаций не наделяется статусом лица, имеющего юридическое или бенефициарное право на базовый актив облигации, прибыль или иные выгоды от актива принадлежат эмитенту, а не держателю, эмитенту не полагаются налоговые вычеты за капитальные расходы, произведённые в связи с активом.

Ни выплаты при погашении, ни дополнительные выплаты не трактуются как выплата дивидендов (дополнение к статье 54 закона о бюджете на 2005 г.).

Статья 154 раздела 8 закона о бюджете на 2008 г. распространяет изъятия из общего налогового режима, установленные в отношении операций с сукуками в связи с признанием эквивалентности дополнительных выплат процентным платежам, на обложение гербовым сбором и гербовым сбором со сделок с бездокументарными ценными бумагами, внося соответствующую поправку в закон о бюджете на 1986 г. Это позволило снять неясность, на которую указывали участники рынка.

Наряду с этим (статья 157) зафиксированы право правительства в лице казначейства привлекать средства при помощи механизма альтернативных финансов и ряд организационных требований, которым должен удовлетворять порядок применения такого механизма. Статья также содержит оговорку о том, что механизм альтернативных финансов – это такой механизм, который, по мнению казначейства, по сути эквивалентен кредиту, депозиту или иной транзакции, обычно предполагающей выплату процента (включая выпуск государственных ценных бумаг), но достигающий результата, схожего с результатом названных транзакций, без включения условия о выплате процентов.

Кроме того, в законе (статья 157) был сформулирован ряд положений, которые предоставили правительству право своими подзаконными актами вносить изменения в нормы, регулирующие порядок оказания альтернативных финансовых услуг, то есть адаптировать налоговое законодательство к потребностям текущего момента или каким-либо новым ситуациям в будущем. Дополнительно (приложение 46) установлены общие требования к содержанию актов правительства, регулирующих государственные заимствования через механизм альтернативных финансов. В частности, были урегулированы вопросы, связанные с имуществом, используемым в таких операциях.

Приложение 61 к закону о бюджете на 2009 г. полностью посвящено инвестиционным облигациям альтернативного финансирования. В нём, в частности, указывается, что выпуск, передача и погашение облигаций не считаются налогооблагаемыми транзакциями с точки зрения гербового сбора, подоходного налога и налога на прирост капитала. Налоговое освобождение не применяется, если держатель или группа связанных держателей облигаций приобретает контроль над базовым активом облигации.

Если базовым активом облигации является недвижимое имущество, освобождение от вышеназванных налогов происходит в том случае, когда эмитент приобретает право на данное имущество по договору продажи или аренды (первая транзакция) с условием его возврата в 30-дневный срок первоначальному владельцу (вторая транзакция) по окончании срока обращения облигации и не позднее чем через 10 лет после первой транзакции. При

этом для того, чтобы базовый актив производил доход или иную выгоду, указанные стороны заключают договор обратной аренды или субаренды или выполняют иные действия, предусмотренные казначейством, если оно примет соответствующий акт.

Приложение также предусматривает возможность единичной или множественной замены базового актива с условием, что стоимость заменяющего имущества не ниже стоимости имущества в первой транзакции.

В течение 120 дней с даты первой транзакции эмитент обязан оформить базовый объект облигации в качестве залога с правом первоочередного обращения взыскания в пользу налоговой службы в размере, покрывающем гербовый сбор с операций с недвижимым имуществом исходя из его рыночной стоимости на момент первой транзакции и сумму штрафных санкций за неуплату сбора, если бы он должен был быть уплачен, в частности, в случае, когда стороны не заключили договор аренды или субаренды до истечения 30 дней с даты первой транзакции и/или если права эмитента на недвижимое имущество, являющееся базовым активом облигации, прекращаются до окончания срока погашения облигации и/или если не выполнено условие о залоге в пользу налоговой службы. Залоговое право налоговой службы прекращается после представления документального подтверждения окончания второй транзакции и отсутствия нарушений в её оформлении и совершении.

Кроме того, отдельная статья приложения 61 (статья 22) устанавливает, что налоговые льготы в отношении инвестиционных облигаций альтернативного финансирования не применяются, если операция проводится с притворными намерениями или имеет целью уклонение от налогообложения.

При условии соблюдения всех норм закона первая транзакция, договор обратной аренды и вторая транзакция не подлежат обложению налогом на прирост капитала.

В том случае если базовый актив представляет собой промышленные здания или оборудование или часть таковых, то стороны первой и второй транзакций пользуются налоговой льготой на капитальные затраты.

Закон также устанавливает, какие нормы налогового законодательства применяются, если актив, являющийся промышленными зданиями или оборудованием, оказывается утрачен юридически или физически, если эмитент не передаёт актив продавцу (лизингодателю) после того, как он перестал использоваться как базовый актив облигации, и оставляет его за собой или передаёт третьей стороне.

Закон о бюджете на 2010 г. также содержит некоторые уточняющие положения, связанные с альтернативным финансированием. В частности, статья 45 раздела 3 приложения 1 в контексте общей характеристики банковской группы определяет деятельность по кредитованию в том числе как предоставление альтернативных финансовых услуг.

Закон о бюджете на 2013 г. ввёл нормы (статья 157 части 3 и приложение 40), учитывающие особенности альтернативных финансовых операций с недвижимостью (право поставщика альтернативной финансовой услуги на объект недвижимости, совместная с получателем услуги собственность на объект). В результате смягчены требования в отношении налогообложения сделок с так называемым оболочечным жильем¹⁰⁰ (жилая недвижимость, полностью или частично принадлежащая лицу, отличному от проживающего физического лица). Такие операции также были освобождены от 15-процентного гербового сбора.

Закон о бюджете на 2015 г. (статья 68 раздела 2, вносящая поправку в закон о бюджете на 2003 г.) предоставил иным лицам (помимо банков и строительных обществ), имеющим разрешение уполномоченного органа на предоставление жилищной ипотеки (home purchase plan), льготу по гербовому сбору при продаже данного продукта в форме альтернативного финансирования сделок с недвижимостью.

¹⁰⁰ Envelope dwelling; примером является аренда организацией помещения для проживания своих сотрудников.

Одновременному изменению и дополнению во многих случаях подвергались соответствующие положения закона 2009 г. о налоге на корпорации (статьи 564А – 564У раздела 10А), закона 1992 г. о налоге на подлежащие обложению выгоды (статьи 151Н – 151У).

Кроме того, новации и уточнения в законодательство вносились и подзаконными актами. К примеру, актом налоговой службы от 2010 г. № 814 закон о бюджете освободил инвестиционные облигации альтернативного финансирования, основанные на лизинговом договоре, от уплаты гербового сбора¹⁰¹.

В то же время вопрос о налоге на добавленную стоимость, в частности при выпуске «альтернативных облигаций», окончательно не решен, и с инвесторов может взиматься НДС (17,5 %) со средств, поступающих от специализированного финансового общества (экономический аналог купонных платежей), и с цены самих приобретаемых бумаг. Английское правительство в данном случае было ограничено в своих действиях обязательствами в рамках Европейского союза¹⁰².

Отдельного упоминания заслуживает ситуация с пруденциальным регулированием деятельности исламских банков в британской юрисдикции. В этой связи можно выделить инициативу Банка Англии по разработке инструментов управления ликвидностью, соответствующих шариату, впервые официально обнародованную в форме консультационного доклада в феврале 2016 г. [110]¹⁰³, поправки, внесённые Управлением пруденциального регулирования (УПР; Prudential Regulation Authority) в Сборник материалов по пруденциальному регулированию для банков, строительных обществ и инвестиционных компаний [111]¹⁰⁴. Эта тема развивалась в докладе для общественных консультаций, в целом посвящённом проблеме высококачественных ликвидных активов (HQLA), но включавшем раздел о процентных финансовых инструментах и их применимости в управлении ликвидностью ИФИ.

Обращает на себя внимание то, что сам доклад был выпущен в связи с выходом нормативного правового акта Комиссии Европейского союза о требованиях к ликвидному покрытию для кредитных организаций [112], в котором урегулировался вопрос о банках, которые в соответствии со своими уставами не могут держать на балансе процентные активы по религиозным соображениям.

Упомянутые действия английских властей (и властей ЕС) перекликаются с документом из пакета «Базель III» «Коэффициент ликвидного покрытия и инструменты наблюдения за риском ликвидности» [113], который разрешает национальным регуляторам принимать сукуки как часть HQLA.

С другой стороны, ситуация с сукуками не столь однозначна. Стандарт ААОИФИ¹⁰⁵ описывает 14 типов инвестиционных сертификатов участия. В дополнение к этому за

¹⁰¹ Необходимо отметить, что, скажем, на сайте налоговой службы в сети «Интернет» размещена инструкция по уплате налога на добавленную стоимость с операций с исламскими финансовыми продуктами, в том числе решающая и задачу повышения финансовой грамотности за счёт разъяснения особенностей, присущих этим продуктам в силу их соответствия шариату. Схожий документ, «Практическое руководство 69: исламское финансирование», содержащий рекомендации о документарном оформлении сделок с недвижимостью, опубликован, например, на сайте Земельного регистра (входит в структуру исполнительной власти).

¹⁰² Согласно официальному заявлению Управления по финансовому надзору Великобритании (The Financial Conduct Authority, FCA), несмотря на итоги референдума 23 июня 2016 г. в пользу выхода Великобритании из ЕС, значительная часть действующих в стране норм финансового регулирования вытекает из законодательства ЕС, и эти нормы останутся в силе до тех пор, пока не будут изменены правительством и парламентом. Аналогично результаты референдума не оказывают немедленного влияния на права потребителей и их защиту, в том числе если эти нормы британского законодательства вытекают из законодательства ЕС. Они будут применяться до их изменения правительством.

¹⁰³ В фокусе документа находится вопрос создания для ИФИ возможности размещения свободной ликвидности в Банке Англии на депозите, основанном на концепциях или вакали, или товарной мурабахи.

¹⁰⁴ Устанавливает условия использования сукуков в ликвидном буфере, а также даёт определение самих сукуков и компании, соответствующей шариату (признаётся таковой только в том случае, если «исламизирован» весь её бизнес).

¹⁰⁵ Стандарт ААОИФИ от 8 мая 2003 г. № 17 «Сукук аль-истисмар» («Инвестиционные сертификаты»).

последние годы благодаря финансовому инжинирингу на рынок выведены несколько разновидностей гибридных сукуков. Далее, большинство выпусков делается по модели *asset-based*¹⁰⁶, которая воспроизводит основные черты стандартной облигации, обеспеченной всеми активами originатора. Однако наряду с ней используется и «более исламская» модель *asset-backed*, когда сукуки обеспечены объявленным базовым активом инструмента (и этот актив тем самым выводится из состава потенциальной конкурсной массы в случае банкротства), но инвесторы не могут обратиться с взысканиями на иное имущество originатора. Таким образом, представляется маловероятной выработка единого определения сукуков для регулятивных целей. Соответственно, может потребоваться внимательное изучение каждого конкретного случая использования сукуков в составе HQLA или в качестве залога для получения рефинансирования. Например, проведённый английским регулятором анализ сукуков «мудараб» привел его к заключению, что к ним можно применять нормы, относящиеся и к так называемой нерегулируемой схеме коллективного инвестирования и к долговым инструментам (для целей листинга).

Несмотря на свободное использование «религиозной» терминологии во многих официальных документах, власти строго выдерживают линию на секулярный характер требований, предъявляемых к альтернативному финансированию. Вопросы аттестации на соответствие шариату и аналогичные им оставлены на усмотрение ИФИ¹⁰⁷ и мусульманской общественности. В то же время поскольку регулирование носит риск-ориентированный характер, его нормативная база и практика учитывают специфические риски ИФИ – в рамках общей системы регулирования и надзора. Показательно в этой связи, что традиционные финансовые институты, открывающие «исламское окно», не должны получать специального разрешения на это, если данный канал продажи соответствующих продуктов и услуг не предполагает создания дочернего общества, деятельность которого по закону подлежит лицензированию. Лицензирование, если оно требуется, будет проводиться на общих основаниях.

Как следствие, и законодательство, и регулятор в основном индифферентны по отношению к так называемому шариатскому риску, или риску несоответствия шариату, являющемуся неотъемлемой составляющей рискового портрета ИФИ¹⁰⁸. Соответственно, от участников рынка не требуется создавать дополнительные резервы или выделять капитал под этот риск¹⁰⁹. Когда какое-либо правительственное ведомство публикует описание исламского продукта, степень его соответствия исламскому религиозному закону также не рассматривается. Функция государственных органов сводится к контролю за тем, чтобы поставщик альтернативных финансовых услуг раскрывал информацию о них и о сопряжённых с ними рисках. Эта информация должна давать понимание экономических (финансовых) рисков – без оценки качественных параметров услуги. Например, потребителю должна быть предоставлена возможность в полной мере уяснить, как соотносятся традиционный и альтернативный

¹⁰⁶ Сукуки, «сопряжённые» со всеми активами originатора.

¹⁰⁷ У исламского финансового института в обязательном порядке имеется наблюдательный орган (шариатский совет или, в исключительном случае, советник), который удостоверяет шариатскую чистоту предлагаемых продуктов и услуг. Без фетвы (религиозного заключения) совета продукт или услуга не могут быть выпущены на рынок. То же относится к индивидуальным крупным сделкам и инструментам денежного рынка и рынка капитала. Шариатский совет (советник) обладает независимым статусом, придан совету директоров, иногда подчиняется непосредственно общему собранию.

¹⁰⁸ Является разновидностью фидуциарного риска. Состоит в потере доверия со стороны вкладчиков и контрагентов вследствие подтверждённого или предполагаемого отступления ИФИ (в целом или в применении к какому-либо продукту или транзакции) от общих требований религиозной этики и/или предписываемых ею конкретных операционных форм в той её интерпретации, которая концептуально разделяется подавляющим большинством мусульман данной страны или региона.

¹⁰⁹ Вопросам управления капиталом ИФИ посвящены документы, разработанные Советом по исламским финансовым услугам.

финансовый продукт (услуга) из одного «класса» (например, вклад) и что по закону сделано ИФИ для того, чтобы последствия имеющихся структурных различий не поставили пользователя альтернативного продукта в невыгодное положение (см. ниже обсуждение ситуации со страхованием вкладов).

В контур регулирования ИФИ и надзора за ними включается также и деятельность шариатских советов – с точки зрения полномочий, которые имеет данный орган, прежде всего его способности оказывать воздействие на повседневную работу поднадзорной организации. Конкретно говоря, Управлению по финансовому надзору (УФН) и/или УПР¹¹⁰ должны быть представлены внутренние документы ИФИ, закрепляющие за шариатским советом либо консультативную, либо управленческую роль. В том случае, если из них вытекает, что члены совета по своим функциям де-факто приравнены к членам совета директоров (при этом УФН (УПР) исходит из того, что, скорее, к исполнительным, нежели неисполнительным директорам), то к их квалификации и деловой репутации могут быть предъявлены те же требования, что по закону предъявляются к директорам компании. Кроме того, в подобной ситуации возникает конфликт между положениями законодательства, направленными на избежание конфликта интересов, и практикой отрасли исламских финансов, когда наиболее авторитетные шариатские специалисты входят в состав десятков шариатских советов по всему миру.

С целью выявления реального положения дел в указанной области британский регулятор изучает структуру управления, подчинённость, систему оплаты труда членов шариатского совета и условия их контрактов. Однако это, по-видимому, не решает проблему полностью. Любой шариатский совет, именно в силу своего главного предназначения, имеет право (и обязанность) остановить любую сделку, отказать в одобрении любой продуктовой новинки. Очевидно, что это не может не оказывать влияния на бизнес ИФИ. Более того, шариатский совет может признать «запретной» операцию (услугу), проведение (оказание) которой уже идёт, так как соответствие исламским нормам должно быть постоянным. Следствием является превращение балансового актива банка в обязательство с очевидными последствиями для его финансового положения¹¹¹.

В то же время нельзя сказать, что британские регуляторы не осведомлены о вышеописанных проблемах, в том числе вероятности трансформации шариатского риска в финансовый риск. По-видимому, с учётом размера исламского сегмента он не рассматривается как источник системного риска и поэтому пока решение соответствующих вопросов «делегировано» самим участникам рынка.

Аналогично государство считает, что проблемы стандартизации исламских финансовых схем, применяемых английскими фининститутами, находятся вне его компетенции. Использование ИФИ в своей деятельности стандартов, разработанных ААОИФИ и Советом по исламским финансовым услугам, рассматриваются регулятором как лучшая рыночная практика, но не предоставляют поднадзорным организациям правовой защиты в случае нарушения национального законодательства.

Великобритания относится к юрисдикциям, в которых страхование вкладов является обязательным. Однако исламская трактовка рисков в экономической деятельности отличается от традиционной, ввиду чего ИФИ, участвуя в национальной системе страхования вкладов, может вступить в противоречие с шариатскими нормами и подвергнуться шариатскому

¹¹⁰ До создания двух названных органов в 2013 г. данным вопросом ведало Управление финансовых услуг. Можно не без оснований предположить, что соответствующая компетенция была передана УФН, но документального свидетельства этому не выявлено.

¹¹¹ Считается, что одним из способов управления данным риском является обеспечение должного уровня квалификации персонала финансового института в области исламского банкинга, создание службы внутреннего шариатского аудита для предотвращения ошибок до этапа рассмотрения вопроса на шариатском совете.

рisku своих клиентов¹¹². Об этом свидетельствует случай банка «Ар-райан». Проблему удалось решить благодаря добросовестному и заинтересованному сотрудничеству между регулятором и банком. В результате банк, вступив в национальную систему страхования вкладов (Financial Services Compensation Scheme), внёс в условия вкладов, подпадающих под страховое возмещение, ряд положений, удовлетворяющих как секулярному, так и религиозному закону.

Клиент ставится в известность, что, согласно действующему законодательству, в случае убытка (отрицательной доходности) по вкладу банк предложит покрыть возникшую отрицательную разницу между суммой, изначально внесённой клиентом, и суммой, зачисленной на отчётную дату на лицевой счёт после проведения банком активных операций с клиентскими средствами. Клиент вправе как акцептовать это предложение, так и отказаться от него. Если предложение было акцептовано, но банк не выполнил своё обязательство, то клиент может обратиться за компенсацией в ССВ. Однако если ранее клиент отказался от предложения банка, то его обращение не будет принято оператором ССВ к рассмотрению. При этом банк обращает внимание клиента на то, что, согласно рекомендации шариатского совета, акцептуя предложение о компенсации, клиент отступает от принципов шариата.

Ряд особенностей ИФИ, способных препятствовать их деятельности, в Англии, очевидно, оказалось возможным не учитывать благодаря особенностям законодательства. Например, общей нормой является отсутствие запрета на ведение банком торговой деятельности, включая торговлю товарами и объектами недвижимости¹¹³. То же относится к шариатской обязанности ИФИ раскрывать не точную фиксированную ставку по вкладу, а лишь её индикативное, предполагаемое значение. Очевидно, что это идёт вразрез с общепринятым представлением о режиме банковского вклада, однако без ограничений практикуется «Ар-райан Бэнк».

Из вышеизложенного можно сделать несколько выводов.

На протяжении первого десятилетия 2000-х гг. в Великобритании были созданы условия для обращения на внутреннем рынке финансовых продуктов, в основе которых лежат контракты мурабаха, мудараба, мушарака, убывающая мушарака, вакаля, а также сукуков, при структурировании которых используются данные контракты.

Для властей Великобритании характерна активная, осознанная позиция, а не ситуативное реагирование на текущие обстоятельства. Работа по созданию условий для оказания исламских финансовых услуг ведется через корректировку налогового законодательства и не затрагивает нормативной базы регулирования финансового сектора (включая банковский сегмент). При этом национальное законодательство не адаптировалось под нормы исламского права (фикх), а определённым образом ассимилировало эти нормы в необходимых правительству форме и объёме.

¹¹² Трудность связана не только с выплатой страховки вкладчику (описана далее в тексте), но и с самим фактом участия ИФИ в системе страхования вкладов (ССВ), построенной на традиционном страховании. Существует несколько точек зрения на принципы функционирования исламской ССВ. Одна из них, к примеру, предполагает использование концепции – и механизма – такафуля (согласующаяся с шариатом разновидность взаимного страхования, исключая «спекулятивную» составляющую, а именно использование неопределённости в отношении страхового случая для извлечения страховщиком дохода при ненаступлении такого случая). Далее, в обычной ССВ страховые премии инвестируются в любые разрешённые законом страны активы, включая, вероятно, запретные с исламской точки зрения (связанные с алкогольной и мясной продукцией, оказанием традиционных финансовых услуг). Это создаёт религиозно-этическую дилемму для клиентов ИФИ как выгодоприобретателей и для ИФИ как страхователя, извлекающего из самого факта существования ССВ косвенную выгоду. С другой стороны, одна из важных исламских правовых концепций, достаточно широко применяемая для решения финансово-экономических задач, – концепция общественного интереса (маслаха) – позволяет снимать некоторые из затруднений.

¹¹³ Подобных ограничений нет также и во Франции, и в ФРГ, странах континентального права, в каждой из которых некоторое время назад открылось по одному исламскому розничному банку. В то же время в Кувейте, например, из-под действия данного запрета исламские банки были выведены лишь в 2003 г. (через включение в закон о центральном банке новой главы), хотя он продолжает действовать в отношении обычных банков.

В то же время традиционно доминировавшее в налоговой практике обложение сделок исходя из их правовой формы в применении к исламским транзакциям было замещено налогообложением на основании их содержания, и экономические последствия таких транзакций трактуются как аналог экономических последствий обычных финансовых операций. Это, в британской интерпретации, является сутью понятия «равные условия для бизнеса»: потребители и поставщики (как физические лица, так и организации) исламских финансовых услуг несут такую налоговую нагрузку, которая не меньше, но и не больше, чем для случаев, предполагающих взимание и уплату ссудного процента. На деле это в том числе означает, что налогообложение альтернативных финансов основывается на тех же принципах, что и процентных финансовых продуктов, по мере возможности применяется обычный порядок налогообложения, притом что правила, ведущие к нежелательному или непредсказуемому результату, подвергаются пересмотру.

В области пруденциального банковского регулирования власти выдерживают схожий подход: не введение для ИФИ каких-либо специальных нормативов и т. п., а создание условий, в которых исламские игроки смогут соблюдать нормативы, единые для всех участников рынка, но при помощи специфических инструментов и не поступаясь своими религиозно-этическими принципами.

При этом законодатель, правительство и регулятор отдают себе отчёт в том, что некоторые из нормативных новаций для альтернативных финансов могут открывать путь злоупотреблениям, в частности уклонению от налогов. Поэтому в законодательство вносятся положения, направленные на учёт вероятных противоправных действий и их предупреждение.

Люксембург

Прочие европейские страны, упомянутые ранее, прежде всего Люксембург, Франция¹¹⁴, в целом демонстрируют подход, который сродни британскому.

При этом, как отмечалось выше, Люксембург заметно опережает Францию по развитию исламского финансового сектора, хотя Eurolace¹¹⁵ позиционирует Париж, в частности, именно как место регистрации и листинга исламских инвестиционных фондов (ПИФ) и выпуска сукуков, что совпадает со специализацией Люксембурга. Великое Герцогство значительно активнее, а главное – значительно более последовательно и целенаправленно действует на этом пути, хотя вступило на него позже. В итоге на его долю (по данным на 2014 г.) приходится 17 % всех ПИФ мира по количеству (около 110 фондов, 3 место), 5 % – по стоимости чистых активов (около 3 млрд долл., 5 место)¹¹⁶. За период с 2002 г. по 2016 г., когда на Люксембургской бирже были выпущены соответственно первые и последние по времени сукуки, их совокупный номинал составил 9 млрд евро (20 бумаг). В обращении по-прежнему находятся 5 выпусков на 2,4 млрд евро [114], [115].

Правовая традиция Люксембурга, в отличие от Англии, исторически ориентирована на учёт экономической сущности транзакций, форма которых, соответственно, приобретает вторичное значение. Данное обстоятельство и принцип свободы договоров привели власти Великого Герцогства к заключению, что законодательство страны не требует радикальных изменений. Это верно по крайней мере потому, что модель совместного фонда – вложение в расчёте на негарантированный инвестиционный доход – как нельзя лучше соответствует идеальной исламской экономической парадигме.

По сути, существуют только два нормативных правовых акта, непосредственно посвящённых исламским финансам¹¹⁷.

Это циркуляр директора Службы прямого налогообложения от 12.01.2010 № 55 «Исламские финансы» и циркуляр Департамента регистрации и недвижимого имущества Службы косвенных налогов от 17.06.2010 № 749 «Исламские финансы: контракты “мурабаха” и “иджара”».

Первый из этих документов устанавливает порядок налогообложения исламских транзакций (главным образом мурабахи, прежде всего при операциях с недвижимостью) и налогообложения сукуков¹¹⁸. Мурабаха как контракт между финансирующей стороной и клиентом по своим налоговым последствиям приравнивается к купле-продаже. При купле-продаже момент подписания договора считается моментом получения продавцом дохода, который подлежит немедленному налогообложению. Однако в том случае, когда прибыль финансирующей стороны имеет форму отсроченного (рассроченного) платежа (вклю-

¹¹⁴ Со своей стороны, немецкий финансовый регулятор БаФин в 2009 г. заявил о готовности создавать условия для исламского финансового бизнеса в стране. Однако реальных шагов в данном направлении не предпринято, хотя в июле 2015 г. в стране открылся первый исламский финансовый институт – КТ Банк, «дочка» турецкого «Кувейт Тюрк Катилим Банкаси» и «внучка» «Кувейт файненс хаус». Избежать избыточного налогового обременения при оказании некоторых услуг (например, в жилищном финансировании) возможно за счет усложнения структуры сделки, скажем, путём «превращения» физического имущества в долевые ценные бумаги.

¹¹⁵ Eurolace – объединение организаций, работающих на французском финансовом рынке, занимающееся развитием и продвижением Парижа как мирового финансового центра.

¹¹⁶ Некоторое расхождение с данными, приведёнными в таблице 4, объясняется их происхождением из разных источников.

¹¹⁷ За скобками здесь оставлен закон о сукуках от 9 июля 2014 г., поскольку он был принят в связи с конкретным случаем – выпуском суверенных бумаг правительством Великого Герцогства.

¹¹⁸ Большая часть текста циркуляра посвящена описанию исламских принципов финансирования вообще и применяемых в его рамках инструментов.

чая арендные платежи), по своей экономической сути эквивалентного ссудному проценту, уплата налога может быть линейно распределена по всей протяжённости периода отсрочки (рассрочки). Эта норма установлена для транзакций, удовлетворяющих следующим условиям:

– договор должен ясно указывать на то, что актив приобретается финансирующей стороной для перепродажи своему клиенту, незамедлительно следующей за приобретением или осуществляемой в течение не более 6 месяцев с даты приобретения,

– контракт с клиентом чётко устанавливает размер вознаграждения, получаемого финансирующей стороной за посреднические услуги, размер наценки за отсрочку, цену продажи актива клиенту и себестоимость актива для финансирующей стороны.

При этом распределение налоговых выплат допускается только в отношении маржи, в то время как налог с вознаграждения за посредничество уплачивается сразу [116].

Второй документ, циркуляр № 749, видоизменил порядок уплаты регистрационной пошлины (гербового сбора) при проведении соответствующих транзакций. Это позволяет сразу применять пониженную ставку вместо полной оплаты с последующим возвратом, при условии, что:

– клиент-покупатель вступает в право собственности на объект недвижимости немедленно по перепродаже ему этого объекта, ранее приобретённого «оператором» (финансирующей стороной),

– временной интервал между моментом приобретения объекта «оператором» и моментом его перепродажи не превышает 10 дней,

– в договор о приобретении объекта внесено положение, указывающее на то, что объект приобретается с целью перепродажи по договору мурабахи, копия которого должна прилагаться к договору о первичном приобретении объекта¹¹⁹.

Тем не менее регистрационная пошлина с клиента при перепродаже по-прежнему взимается, хотя и с цены приобретения объекта «оператором». Наценка не учитывается, поскольку трактуется как процент и в расчет пошлины не включается.

Сделки, проводимые в форме мурабахи и иджары, подлежат обложению налогом на добавленную стоимость [117].

В части сукуков циркуляр № 55 установил, что с точки зрения налогообложения они рассматриваются в качестве долгового инструмента, хотя доход по ним зависит от результатов управления базовым активом. Поэтому к ним применяется тот же режим, что и к обычным облигациям, то есть доход по сукукам признаётся «фискально эквивалентным» процентному доходу. Вследствие этого выплаты по сукукам уменьшают налогооблагаемую базу эмитента, а налог у источника с инвесторов в эти бумаги не удерживается [118].

Коммюнике Комиссии по надзору за финансовым сектором (КНФС) от 26.01.2011 (не является нормативным актом) подтвердило эту принципиальную позицию, разъяснив порядок применения к сукукам некоторых положений законодательства, регулирующего выпуск проспектов эмиссий. Сукуки, в зависимости от модели выпуска (соответственно asset-backed или asset-based), можно приравнивать или к ценным бумагам, обеспеченным активами, или к гарантированным долговым ценным бумагам. Во втором случае, уточняет регулятор, речь идёт об инструменте, в отношении которого эмитент принял на себя договорное обязательство гарантировать выплату основного долга и периодического дохода, то есть когда долг и купон выплачиваются вне связи с фактической доходностью базового актива [119].

¹¹⁹ Если в циркуляре не допущена терминологическая путаница (под договором мурабахи, возможно, понимается генеральное/рамочное соглашение или иной документ, не относящийся к собственно акту купли-продажи), данное положение не соответствует нормам исламского права, регулирующим мурабаху (см. соответствующий раздел главы 3).

Собственно исламских инвестиционных фондов – в смысле их учреждения и функционирования – касается только один документ, выпущенный официальным источником и имеющий форму пресс-релиза КНФС. В нём констатируется, что ИИФ могут учреждаться в стране на общих основаниях, к этим фондам по законам Люксембурга неприменимы никакие специальные требования или ограничения. Надзор за «шариатскими» фондами, особенно в отношении инвестиционной стратегии и управления, осуществляется по тем же правилам, что и за обычными фондами. Инвестиционный меморандум ИИФ должен соответствовать инструкциям регулятора. При соблюдении данного условия такие фонды вправе дополнять документ информацией, отражающей исламскую специфику, которая обязательно должна подаваться в ясном и понятном инвестору виде, раскрывая все возникающие в данной связи риски.

Закон не требует от фонда или управляющей компании (УК) назначения шариатского совета или советника, но и не препятствует этому. Единственным требованием является ясное описание во внутренних документах фонда или УК полномочий и фактического статуса этого органа. Допускается, что член шариатского совета (советник) может наделяться управленческими, а не только лишь консультативными функциями. В таком случае он будет приравниваться к члену совета директоров фонда или УК и на него будут распространяться все требования, предъявляемые законами страны к директорам компаний (квалификация и репутация). Его кандидатура должна согласовываться с регулятором. Если, однако, член шариатского совета (советник) не приравнивается к директору, он и фонд или УК, с точки зрения закона, призваны определить его место в корпоративной иерархии путём переговоров. В любом случае решения и рекомендации шариатского совета (советника) не могут нарушать законодательство Люксембурга.

Интересен богатый прикладной опыт в области деятельности исламских инвестиционных фондов, накопленный в Люксембурге, который, разумеется, перекликается с регулятивными нормами.

Поскольку степень соответствия шариату законодательно не установлена, она будет зависеть только от намерений организаторов и управляющих фонда и ожиданий его целевой клиентуры. Речь, таким образом, может идти как о строгом соблюдении духа и буквы шариата («Shariah compliant funds»), так и выборе инвестиционной стратегии, просто ориентирующейся на какой-либо исламский индекс («Shariah friendly funds»). Ожидается, что название фонда будет отражать его «исламский» характер.

Шариатские принципы, предписания и запреты, которыми руководствуется фонд, должны быть ясно отражены в его документации как составляющая инвестиционной стратегии. Обращает на себя внимание, что от люксембургских фондов ожидается следование более строгой интерпретации дозволенного (халяль) и запретного (харам) в сравнении с более «либеральным» малайзийским подходом. Также предполагается, что они будут воздерживаться от операций с деривативами, форвардными контрактами и фьючерсами. В то же время управляющие должны быть аккуратны и в работе с исламскими инструментами. Например, сукуки, обеспеченные всеми активами оригинатора, и сукуки, сопряжённые только с объявленным базовым активом, по-разному трактуются законодательством Люксембурга, как говорилось выше, и в зависимости от того, к какому из двух названных типов относятся, разрешены к включению в портфель одних классов фондов и не разрешены для других. Наконец, поскольку ИИФ вкладываются в том числе в нетрадиционные активы, иногда может возникать некоторая неопределённость с их справедливой ценой (это не касается сукуков, по которым накоплен большой массив данных). В таких случаях инвестиционному менеджеру потребуется услуга специализированного поставщика ценовой информации.

Возможно создание исламского подфонда внутри «зонтичного» обычного фонда, однако на уровне этого подфонда должны применяться все шариатские принципы. В то же время на участников «родственных» обычных под фондов эти принципы не должны оказывать никакого прямого или косвенного воздействия.

Поскольку процентные платежи для ИИФ невозможны, допустимо, чтобы в его проспекте были установлены не нарушающие шариат формы санкций на случай дефолтных или просроченных транзакций.

Кроме того, в документации должна быть отражена процедура отбора активов для инвестирования на предмет их соответствия исламским требованиям (контроль соответствия поддерживается на протяжении всего времени существования фонда) и порядок действий в случае отступления от этих принципов. Это означает, что должен быть предусмотрен механизм так называемого очищения, то есть распоряжения управляющей компанией средствами, которые могут в силу стечения обстоятельств поступить в доход фонда от вложений в «нешариатские» активы. Чаще всего эти средства направляются на благотворительность, уменьшая доход.

Инвестиционный менеджер обязан прилагать все усилия к тому, чтобы инвестиция в актив, который перестал удовлетворять требованиям шариатского отбора в портфель фонда, была максимально быстро ликвидирована с соблюдением законных интересов инвесторов. Для этого в документацию может включаться оговорка о «разумной отсрочке», которая, по рыночному обыкновению, составляет 3 месяца, хотя для низколиквидных активов она может быть дольше.

Инвестор изначально должен понимать, каков будет налоговый режим прибыли, подлежащей очищению¹²⁰. Также ему должен быть раскрыт порядок бухгалтерского учета операций¹²¹. Одним из требований учета может быть строгое разделение исламских и неисламских активов – как в учете «зонтичного» фонда, так и в учете клиринговой организации.

В принципе желательно, чтобы управляющая компания фонда публиковала данные о собственных чистых активах ИИФ за вычетом очистительных выплат. В то же время поскольку инвесторами в фонде могут быть и немусульмане, вопрос о необходимости производить очистительные процедуры целесообразно сначала решать на индивидуальном уровне. Уплата закята обычно остаётся делом самих инвесторов, но по просьбе менеджмента шариатский совет может подготовить рекомендации на данный счет. В случае когда оба эти вопроса переданы на усмотрение инвесторов, трансфер-агент должен быть в состоянии сообщать им всю необходимую информацию.

Если функционирование фонда требует привлечения сторонних поставщиков услуг, в документации должны быть ясно изложены обязанности этих третьих лиц с точки зрения соответствия шариату. Сами эти лица могут не являться компаниями, соответствующими шариату, однако они обязаны предоставлять услуги фонду без нарушения религиозных норм. Так, желательно, чтобы банк-кастодиан разработал бланк заявления об открытии счёта, в котором не будет упоминаться ссудный процент, а условия ведения счёта должны содержать описание механизма, который позволит избежать возникновения овердрафта, и сообразующихся с шариатом штрафных санкций.

Если в деятельности фонда возникает ситуация конфликта между законами Люксембурга и положениями шариата, силу, естественно, имеет национальное законодательство.

¹²⁰ Особых законодательных норм на этот счёт нет, практика неизвестна. Однако, исходя из общих принципов люксембургского регулирования, можно с высокой степенью уверенности предположить, что для целей налогообложения прибыль фонда будет считаться «брутто», то есть до выделения очистительных платежей.

¹²¹ ААОИФИ, работая над стандартами бухгалтерского учёта для всех основных исламских финансовых продуктов, находилась в постоянном контакте с Комитетом по международным стандартам финансовой отчётности. Однако специфика исламских продуктов продиктовала определённую специфику их учёта.

Таким образом, законодательные новации Люксембурга не столь радикальны, если сравнивать их с британскими. Объём проделанных изменений соответствует поставленной задаче, которая, как отмечалось ранее, не предполагала развитие внутреннего рынка исламских финансовых услуг, тем более его розничного банковского сегмента.

Зарубежные страны БРИКС

Как бы ни был, возможно, любопытен экскурс по всем странам, в которых в том или ином виде представлен исламский финансовый бизнес, объять необъятное не получится. А уж коль скоро мы – вполне осознанно – большее внимание уделяем примерам того, как приживается (и приживается ли) такой бизнес в непривычных условиях, есть смысл взглянуть напоследок на группу стран, с которой с некоторых пор ассоциируется и наше отечество.

Бразилия

В вопросе о численности лиц, исповедующих ислам, в Бразилии ясности мало. По данным переписи населения 2010 г., проведённой Институтом географии и статистики Бразилии, количество мусульман составило 35167 чел. При этом прирост с 2000 г. по 2010 г. был равен 29,1 % [120]. Вероятнее всего, этот темп не снизился, чему, наряду с естественным воспроизводством, должны способствовать принятие ислама коренными жителями и, главное, приток беженцев из Сирии (данных, характеризующих тот и другой процессы, нет). В таком случае на сегодняшний день приверженцев ислама в стране должно

насчитываться минимум 42 тысячи человек, возможно, 45 тысяч. Косвенным свидетельством является рост количества мечетей и исламских центров: всего в стране их 102, в Сан-Паулу, крупнейшем городе Бразилии, только в 2015 г. их было открыто пять. Правда, по сведениям Федерации мусульманских ассоциаций Бразилии, количество верующих увеличилось с 600 тыс. в 2010 г. до 800-1200 тыс. в 2015 г. [121], но такие данные представляются неоправданно завышенными.

Таким образом, при общей численности населения в 208 миллионов [122] на мусульман приходится около 0,1 %.

Определённое внимание к ИФ власти проявляли примерно десять лет назад. На одной из международных конференций в Куала-Лумпуре (Малайзия) в 2007 г. высокопоставленный представитель Комиссии по ценным бумагам (Comissão de Valores Mobiliários (CVM)) сделал доклад о том, как могли бы выглядеть бразильские сукуки. В 2008 г. Бразильская биржа провела свою конференцию для обсуждения вариантов внедрения исламских финансов в стране. Возможно, из-за того, что острота ситуации на глобальной финансовой арене с тех пор спала и задача привлечения средств из богатых мусульманских стран не занимает столь заметного места в повестке дня, такого рода активность с тех пор сошла на нет [123].

Бизнес демонстрирует сравнительно более живой интерес. По некоторым данным, ещё до кризиса американская «Чейз секьюритиз» и саудовский «Аль-банк аль-ахли» организовали небольшую синдикацию в форме мурабахи в пользу «Петробрас» в размере 50 млн долл. для закупки нефтепродуктов у «Сауди Арамко» [124].

В 2013 г. производитель сахара и этанола в штате Мату-Гросу-ду-Сул привлёк оборотные средства в гибридной форме вакаля-мурабаха с помощью «Абу-Даби экуити партнерз» (инвестиционный банк, зарегистрированный на Каймановых островах). В сделке также были задействованы «Уайт энд Кейс» (общие юридические и шариатские вопросы), «Маккуэри бэнк» (ценовая защита), «Дойче банк» (кастодиан и держатель эскроу-счёта), «Халидж исламик» (шариатское соответствие), «Петерсон контрол юнион труп» (мониторинг и инспекция базовых активов).

Сумма сделки находилась в пределах 5-25 млн долл., точных данных нет [125].

Наконец, в течение 2013–2014 гг. на рынке муссировались слухи о намерении государственного «Банку ду Бразил» запустить исламский инвестиционный фонд, однако результат, по-видимому, получен не был.

Никакие изменения в законодательство «под» вышеназванные исламские транзакции не вносились.

Индия

По данным на 2010 г., ислам исповедовали примерно 176 млн индийцев при общей численности населения 1 224,6 млн человек (14,4 %) [126]. При сохранении этой пропорции количество мусульман в стране к 2015 году должно было возрасти до 187 миллионов¹²².

По поручению правительства комиссия экспертов в 1991 г. изучила системные перспективы беспроцентных финансовых операций в Индии и пришла к отрицательному заключению. С тех пор на протяжении многих лет различные заинтересованные лица периодически поднимали вопрос перед правительством и денежными властями страны, регулярно получая ответ, что с юридической точки зрения исламский банкинг в Индии невозможен. Индийское законодательство содержит требование о начислении и уплате процентов, запрет на участие банков в торговой и производственной деятельности, запрет на владение ими непрофильными активами, то есть хрестоматийный набор препон для создания исламского банка.

В 2008 г. был опубликован доклад комитета по реформе финансового сектора при правительстве страны. В разделе, посвящённом обеспечению финансовой доступности, впервые на подобном властном уровне было указано, что предоставление непроцентных банковских услуг является важной предпосылкой решения данной задачи. Одновременно, отмечалось в докладе, отсутствие таких услуг «лишает Индию доступа к внушительным сбережениям, накопленным другими странами региона» [127]. Признавая, что непроцентные квазибанковские услуги оказываются в небольшом объёме небанковскими финансовыми компаниями (тип организации, регулируемый Резервным банком Индии (РБИ, центральный банк)) и кооперативами, комитет рекомендовал расширить масштаб оказания непроцентных финансовых услуг, включая каналы банковской системы, полагая, что для таких услуг представляется возможным разработать режим, который позволит оказывать их без создания системных рисков.

В июле 2015 г. приказом по РБИ был создан комитет по среднесрочным мерам в области финансовой доступности. В декабре того же года им был представлен доклад, который, наряду с обсуждением иных вопросов, развил тезис доклада комитета при правительстве. Показательно, что документ, который может быть принят за основу одного из компонентов политики индийского ЦБ, содержит рекомендации разрешить коммерческим банкам открывать специализированные непроцентные окна, предлагая через них базовые пассивные (вклады до востребования, ценные бумаги на основе партнёрства и агентирования) и активные продукты (на основе купли-продажи с наценкой и отсроченным платежом или отсроченной поставкой). При этом отмечается, что в случае если непроцентный банкинг будет разрешён, к практикующим его организациям должны применяться те же требования по капиталу и ликвидности, что и к традиционным коммерческим банкам. В докладе также содержится описание – сугубо поверхностное – контрактов «иджара» и «мурабаха», принципов привлечения клиентских средств.

Кроме того, в центральном банке была создана междепартаментская группа, в феврале 2016 г. завершившая работу над так называемым докладом о техническом анализе, посвящённом путям внедрения непроцентного банкинга. В нём говорилось, что с учётом сложного устройства исламских финансов, разнообразными регулятивными и надзорными проблемами, возникающими в этой связи, и отсутствием у индийских банков соответствующего опыта, внедрение должно идти постепенно. Начинать предполагалось бы с предложения простых продуктов, схожих с теми, что имеются у обычных банков, через «исламские окна»

¹²² Расчёты автора на основе [126].

в таких банках. Вопрос о полноценном исламском банкинге со сложными РПУ-продуктами, считает регулятор, может быть рассмотрен на более позднем этапе на основе полученного опыта. Так или иначе, от РБИ потребуется дополнительная работа по созданию операционной и регулятивной основы внедрения ИБ. В частности, как полагают специалисты индийского центрального банка, речь будет идти о роли и функциях шариатских советов, изучении целесообразности распространения страхования депозитов на исламские вклады, выявлении финансовых рисков, разработке способов бухгалтерского учета исламских продуктов [128].

Интересно, что идея создать возможности для применения исламских финансовых техник, в том числе для привлечения инвестиций из богатых мусульманских стран в формах, соответствующих шариату, впервые публично выражена в правление Индийского национального конгресса, вероятно, показалась привлекательной и его политическим противникам из «Бхаратия джаната парти» (Индийская народная партия) нынешнего премьер-министра Нарендры Моди. По всей видимости, в этом ключе следует рассматривать договорённость, оформленную в рамках его визита в Саудовскую Аравию в июне 2016 г., о том, что подразделение Исламского банка развития – Исламская корпорация развития частного сектора (по решаемым задачам близка к Международной финансовой корпорации из группы Всемирного банка) учредит в Индии небанковскую финансовую компанию с капиталом в 30 млн долл, (в эквиваленте). Предполагается, что организация будет оказывать финансовые услуги по исламским принципам, в частности рассчитывая на партнёрские отношения с государственным Центральным вакуфным советом в части финансирования проектов по развитию активов, находящихся под его управлением [129].

Впрочем, в декабре 2016 г. министерство финансов выступило с заявлением, в котором отвергло исламский банкинг как способ достижения финансовой доступности, мотивируя это тем, что правительство уже реализует в этой области другие программы, ориентированные на все группы населения, а государственный министр финансов заявил, что даже ограниченный допуск исламских финансовых продуктов приведёт к многочисленным правовым проблемам [130].

Китай

В 2010 г. ислам в Китае исповедовали примерно 25 млн человек, проживающих на основной территории страны, при общей численности населения порядка 1 340 млрд человек (1,8 %). Поскольку на 2020 г. прогнозируется рост этой доли до 2 %, в настоящее время она, очевидно, имеет некую промежуточную величину. В специальном административном районе Сянган (Гонконг) эти показатели составляют 130 тысяч (1,9 %) и 7 миллионов. К 2020 г. доля мусульман здесь может вырасти также до 2 % [131].

Целенаправленные шаги на поприще исламских финансов в Китае были впервые сделаны Гонконгом в 2007 г., когда местные денежные власти начали неформальные консультации с участниками рынка на этот предмет. Управление денежного обращения Гонконга исходило из того, что исламские финансы превратились в важную зону роста в отрасли финансовых услуг, и сочло, что как международный финансовый центр Гонконг должен предоставлять полный набор финансовых продуктов. В конце того же года правительство специального административного района начало изучать вопрос о перспективах пересмотра законодательства, прежде всего налогового, с целью создания равных условий для исламских и традиционных финансовых продуктов. В сентябре 2009 г. управление подписало меморандум о взаимопонимании с центральным банком Малайзии.

В 2013 г. было введено понятие «программа альтернативных облигаций со специальными условиями» (specified alternative bond scheme) и установлен режим их налогообложения¹²³. Для признания особого налогового статуса альтернативной облигации она должна быть связана с экономикой Гонконга, помогая продвигать его как платформу для выпуска сукуков. Следовательно, бумага должна находиться в листинге Гонконгской фондовой биржи или обеспечивать фондирование бизнеса в Гонконге, или рекламироваться и продаваться в Гонконге, или иметь разрешение Управления денежного обращения.

Тем самым открылась возможность для эмиссии суверенных гонконгских сукуков – в сентябре 2014 г. на 1 млрд долл. США (переподписаны в 4,7 раза; итоговая ставка составила 2,005 %, или на 23 базисных пункта выше, чем по 5-летним казначейским облигациям США; базовый контракт – иджара) и в мае 2015 г. на 1 млрд долл. США (переподписаны в 2 раза; итоговая ставка составила 1,894 %, или на 35 базисных пунктов выше, чем по 5-летним казначейским облигациям США; базовый контракт – вакаля) [133].

Прочие события в исламском сегменте рынка были немногочисленны и немасштабны: в 2007 г. на Гонконгской фондовой бирже был запущен Исламский китайский индексный фонд (стоимость чистых активов на 30.09.2016 – 5,95 млн долл. США [134]), вслед за чем было реализовано небольшое число аналогичных инициатив; прошли листинг несколько выпусков иностранных сукуков; несколько банков проводят межбанковские сделки или предлагают услуги по управлению активами с учетом шариатских требований, наиболее активны малайзийские банки «Хонг Леонг» (через филиал) и «Си-ай-эм-би исламик» (через стратегического партнёра – местный «Йиньку банк»).

В «большом» Китае, очевидно, и власти, и банки, и некоторые представители делового сообщества осведомлены о таком феномене, как исламские финансы. Время от времени появляются сообщения о проектах, сопряжённых с исламским финансированием, однако свидетельств их реализации пока нет. Это в равной мере относится как к финансовым инструментам, так и к организациям. В частности, поступавшая в сентябре 2015 г. инфор-

¹²³ Изменения, приравнивающие доход, возникающий в рамках выпуска сукуков, к процентному доходу и вводящие однократную уплату гербового сбора, внесены в указ о внутренних доходах (Inland Revenue Ordinance) и в указ о гербовом сборе (Stamp Duty Ordinance). В последующем в оба акта вносились небольшие дополнительные коррективы.

мация об открытии в городе Синин, столице провинции Цинхай, отделения «Синин рурал коммершл бэнк», работающего в соответствии с нормами шариата, не дополняется сведениями, которые бы свидетельствовали о прогрессе этого начинания.

Никаких изменений в законодательство материкового Китая, учитывающих особенности исламских транзакций, не внесено, признаков того, что подобная работа ведётся, нет.

Южная Африка

В 2010 г. в ЮАР насчитывалось 860 тысяч мусульман, или 1,7 % от 50-миллионного населения. В 2020 г. ожидается увеличение этой доли до 1,9 %¹²⁴ [135].

Несмотря на небольшой удельный вес мусульман, первые исламские банки – «Аль-барака» (принадлежит группе «Далла аль-барака») и «Исламик бэнк» – открылись в стране ещё в 1989 г. Последний был ликвидирован в 1998 г. из-за проблем с корпоративным управлением. В 2004 г. «Уэсбэнк» учредил «исламское» подразделение, «Уэсбэнк мотор викл энд эссет файнэнс», а «Ферст нэшнл бэнк» открыл «исламское окно». В 2005 г. «исламское окно» появилось в банке «АБСА» (член группы «Барклайз») и «Эйч-би-зед бэнк» (дочернее общество «Хабиб бэнк Цюрих»). Исламские активы не превышают 2 % от совокупных активов банковского сектора.

В стране действуют 11 управляющих компаний, предлагающих соответствующие шариату совместные фонды. В течение некоторого времени крупная страховая компания продавала такафуль через «исламское окно», однако в 2015 г. свернула это направление в рамках общего переосмысления стратегии.

В сентябре 2014 г. ЮАР выпустила суверенные сукуки на сумму 500 млн долл. США со сроком погашения 5,75 года и ставкой 3,90 %. По заявлению министерства финансов, этим преследовались три цели: привлечь средства в иностранной валюте (хотя в целом потребности в этом у страны невелики), установить связи с новой категорией инвесторов, задать ориентир доходности для частных эмиссий.

ЮАР – единственная из стран БРИКС, внесшая поправки в своё законодательство, с тем чтобы создать условия для развития исламского финансирования. Изменению в 2010, 2011 и 2014 гг. подверглись закон «О пошлине на передачу права собственности» (The Transfer Duty Act, 1949), закон «О подоходном налоге» (The Income Tax Act, 1962), закон «О налоге на добавленную стоимость» (The Value-Added Tax Act, 1991), закон «О налоге на передачу права собственности на ценные бумаги» (The Securities Transfer Tax Act, 2007)¹²⁵. Как и в ранее описанных случаях, относящихся к конкретным странам, главная цель поправок – обеспечить равное налоговое обременение шариатских транзакций в сравнении с обычными, руководствуясь не их формой, а экономическим содержанием. Как следствие, в законодательстве республики появились понятия «соответствующая шариату финансовая схема», «мудароба», «мурабаха», «убывающая мушарака», «сукук», а сами эти транзакции были приравнены к процентным транзакциям. Под соответствующей шариату финансовой схемой (sharia compliant financing arrangement или sharia arrangement) понимается схема (договорённость, отношения, сделка, механизм), открытая для участия неограниченного круга лиц, в отношении которой декларируется соответствие шариатскому закону в период действия публичной оферты.

Та часть дохода от этих транзакций, которая не включает комиссионное вознаграждение и покрытие накладных расходов поставщика исламской финансовой услуги по её оказанию, интерпретируется как премия. Последняя, в свою очередь, по закону является одной из разновидностей ссудного процента [136]. Цена же, уплачиваемая при первоначальном приобретении у третьей стороны актива, являющегося объектом сделки, трактуется как цена

¹²⁴ Согласно некоторым оценкам, контролируемый мусульманами бизнес генерирует свыше 10 % ВВП.

¹²⁵ Поправки 2011 и 2014 гг. в том числе уточняли и расширяли некоторые понятия. Например, слово «банк» было в ряде случаев заменено выражением «финансирующая сторона» (financier), право выпуска сукуков было предоставлено не только правительству, но и публичным образованиям, продолжительность срока, в течение которого клиент обязан выкупить актив у финансирующей стороны в рамках мурабахи, была увеличена с 30 до 180 дней. Предполагается, что право выпуска сукуков будет в дальнейшем предоставлено всем листингованным компаниям.

выпуска инструмента, то есть рыночная стоимость получаемого или производимого денежного возмещения за инструмент на дату выпуска инструмента. Под инструментом, в свою очередь, понимается любая форма отношений участников рынка, предусматривающая процентные платежи, под выпуском – возникновение обязательства выплатить или права получить сумму (суммы) денежных средств согласно условиям инструмента¹²⁶. Также законом предусмотрено, что любая сумма, полученная клиентом или начисленная клиенту в рамках мударабы (то есть банковского вклада), считается выплатой или начислением процентов.

Для решения проблемы двойного регистрационного сбора и НДС в соответствующие акты была введена формулировка «будет считаться, что финансирующая сторона не приобрела имущество в рамках шариатской схемы, и будет считаться, что клиент приобрел имущество у продавца за сумму, равную возмещению, выплаченному финансирующей стороной продавцу в тот момент времени, когда финансирующая сторона приобрела имущество у продавца в силу транзакции, проведённой между продавцом и финансирующей стороной»¹²⁷.

Законодатель также решил проблему исламского депозита как рискованного инвестиционного инструмента (и параллельно – создал условия для лучшего управления шариатским риском банка). Установлено, что банк инвестирует средства вкладчиков в шариатские финансовые операции, а клиент принимает на себя риск потерь, сопряжённый с такими операциями. Эти положения отражены в договорной документации южноафриканских ИФИ, предлагаемой клиентам для подписания при открытии вклада. Так, в типовой форме АБСА содержится пункт: «Вы понимаете, что, когда наши отношения подойдут к концу, мы не гарантируем получение вами какой-либо доли прибыли или всей суммы, внесённой в фонд мударабы». Кроме того, в документе, например, оговаривается право банка на безакцептное списание со счёта вкладчика средств в пользу благотворительной организации в сумме, равной сумме дохода, полученного в нарушение шариатских предписаний.

Таким образом, ЮАР пошла дальше всех зарубежных стран БРИКС с точки зрения формирования правового подхода к ИФ. Она не только приравнивала доходы от исламских операций к процентным доходам и определила как де-юре несуществующую ту часть таких операций, которая вызывает дублирование регистрационных пошлин со сделок с имуществом и ценными бумагами и НДС. Она напрямую ввела понятия, взятые из исламского права (фикха), в национальное законодательство, а также фактически скорректировала один из компонентов банковского законодательства через корректировку налоговых нормативных правовых актов.

¹²⁶ Определения инструмента, выпуска и цены выпуска содержатся в законе «О подоходном налоге» и распространяются на любые финансовые операции.

¹²⁷ Приведённый текст применяется к сделкам типа «мурабаха». Для убывающей мушараки, сукуков, фондов совместных инвестиций формулировки нормы, естественно, несколько отличны, однако сам правовой подход воспроизведён буквально.

Заключение

Возможно, кто-то сочтёт это проявлением педантизма, но я пишу заключение действительно после того, как закончил основной текст. По-моему, книга в целом получилась. Во всяком случае, я хочу надеяться, что удалось показать связь между экономическим феноменом под названием «исламский банкинг» и более масштабной конструкцией под названием «исламская экономика». Возможно, этот текст даже способен породить понимание того, почему исламская экономика, фактически существующая как доктрина, не существует как цельный работающий хозяйственный механизм – в отличие от банковской или, говоря более широко, финансовой компоненты, которая приобрела прикладной характер.

Однако, как любят говорить иные, добавленную стоимость этому произведению придаёт прежде всего достаточно подробный рассказ о том, каким образом исламский банк формирует свою ресурсную базу в виде обязательств и в каких формах размещает денежные средства в активы, чем и определяется на деле отличие исламского финансового института от обычного. Особенно радует меня то, что под одной обложкой оказались не только описания того, «как должно быть» (хотя, например, различные стандарты, разрабатываемые для ИФИ несколькими межправительственными организациями и отдельными национальными органами банковского регулирования можно было бы рассмотреть поподробнее), но и то, «как есть». Из года в год я говорю студентам об отсутствии в исламской финансовой отрасли разумного единообразия, но, признаюсь, сам немного удивился тому, насколько велико разнообразие, когда систематизировал исходный материал.

И наконец, пользуясь языком диссертаций, впервые в научный оборот введён материал, раскрывающий в том числе правовые аспекты внедрения исламских финансовых техник в различных странах мира. По-видимому, для русскоязычного читателя особый интерес должен представлять опыт государств, не входящих в Организацию исламского сотрудничества, и, по-моему, этот интерес, так сказать, в первом приближении, удовлетворяется. Во всяком случае, я стремился изложить «кейсы» Великобритании, Люксембурга, зарубежных странах БРИКС максимально подробно. Плюс читателю предоставлена возможность ознакомиться в цифрах с современным состоянием исламского банкинга в мире в целом и в ключевых странах, развивающих этот бизнес. Очевидно, эта, статистическая, часть книги – самая «скоропортящаяся». Всё-таки отрасль довольно-таки молода – 40 лет – и потому способна меняться довольно быстро и резко. Ну хорошо, пусть уже к моменту выхода книги это неизбежно и безнадежно станет историей. Не самое скучное чтение – для тех, кому интересен сам предмет.

Помнится, в предисловии я объяснял пропуск некоторых тем творческими планами. Буду стараться. А пока спасибо, что были со мной на протяжении этих, уже написанных страниц.

Приложение 1

Организация исламского сотрудничества

Страны-члены

1. Азербайджан
2. Алжир
3. Албания
4. Афганистан
5. Бангладеш
6. Бахрейн
7. Бенин
8. Бруней
9. Буркина-Фасо
10. Габон
11. Гайана
12. Гамбия
13. Гвинея
14. Гвинея-Бисау
15. Джибути
16. Египет
17. Индонезия
18. Иордания
19. Ирак
20. Иран
21. Йемен
22. Камерун
23. Казахстан
24. Катар
25. Киргизия
26. Коморы
27. Кот-д'Ивуар
28. Кувейт
29. Ливан
30. Ливия
31. Мавритания
32. Малайзия
33. Мали
34. Мальдивы
35. Марокко
36. Мозамбик
37. Нигер
38. Нигерия
39. ОАЭ
40. Оман
41. Пакистан

42. Палестина
43. Саудовская Аравия
44. Сенегал
45. Сирия
46. Сомали
47. Судан
48. Суринам
49. Сьерра-Леоне
50. Таджикистан
51. Того
52. Тунис
53. Туркмения
54. Турция
55. Уганда
56. Узбекистан
57. Чад

Наблюдатели

	Год получения статуса
Государства	
Босния и Герцеговина	1994
Центральноафриканская Республика	1996
Таиланд	1998
Россия	2005
Турецкая Республика Северного Кипра	1979
Исламские сообщества	
Фронт национального освобождения моро	1977
Исламские институты	
Парламентский союз государств – членов ОИС	2000
Международные организации	
Организация Объединённых Наций	1976
Движение неприсоединения	1977
Лига арабских государств	1975
Африканский союз	1977
Организация экономического сотрудничества	1995

Приложение 2

Глоссарий основных исламских финансовых терминов

Ама́на (араб. – надёжность, верность) – общее понятие, характеризующее концепцию доверия, лежащего в основе отношений взаимодействующих лиц, в том числе сторон сделки. В этом смысле не является предметом договора. В частном случае может принимать форму принятия лицом на хранение имущества (включая денежные средства) другого лица, что должно оформляться договором. При причинении имуществу какого-либо ущерба или его гибели ответственность перед собственником возникает только в случае нарушения условий хранения. На начальных этапах существования исламского банковского дела амана использовалась как шариатская основа текущего банковского счёта (например, «Аль-Барака бэнкинг труп» в 1990-х годах).

Бей бит-таман аджилъ (араб. – продажа по отсроченной цене) – договор купли-продажи, согласно условиям которого одна сторона (продавец) продаёт товар другой стороне (покупателю) по согласованной цене, включающей издержки, понесённые продавцом, при том что деньги за товар выплачиваются в будущем в течение периода, согласованного сторонами сделки. В исламском банковском деле данный договор представляет собой неотъемлемую часть операции мурабаха, обуславливая право банка повышать цену продажи в сравнении с себестоимостью товара. Аналог коммерческого кредита¹²⁸.

Вади́а (араб. – помещённый на хранение) – передача и принятие на ответственное хранение непортящегося имущества с неограниченным правом пользования имуществом и обязательством возврата в изначальном состоянии по первому требованию собственника. Аналог текущего банковского счёта.

Вака́ля – агентирование. Осуществление по поручению клиента операций с имуществом (в исламском банке – денежными средствами) последнего за фиксированное вознаграждение вне зависимости от результата и с правом на дополнительное вознаграждение «за успех». Аналог срочного вклада.

Иджара́ (араб. – наём) – контракт, по которому клиент получает во временное пользование имущество, находящееся в собственности ИФИ (оборудование, сооружение и т. п.). По окончании договора имущество остается в собственности ИФИ. Аналог операционной аренды.

Иджара валь-иктина́а, иджара мунта́хия бит-тамли́к, иджара ту́мма аль-бей (араб. – «и удовлетворение (запроса)» «с последующей продажей», «завершающаяся владением» соответственно) – договор, аналогичный договору иджары, однако предполагающий приобретение финансовым институтом конкретного имущества по заявке клиента и завершающийся переходом права собственности на имущество к клиенту. Этот переход права производится на основе отдельного договора. Аналог финансовой аренды (лизинга).

Муза́раа (араб. – издольщина) – договор, по которому одна сторона возделывает землю, принадлежащую другой стороне, за право распоряжения частью произведённой сельскохозяйственной продукции.

Истисна́а (араб. – изготовление) – вид договора купли-продажи (договор об изготовлении с поставкой), предмет которого не существует в момент заключения соглашения. Объектом договора может быть только продукция, являющаяся результатом производственной

¹²⁸ В Малайзии приобрёл иное измерение как элемент «зонтичного» контракта, широко используемого в жилищном финансировании.

деятельности, которая преобразует исходные материалы в уникальное готовое изделие. Не применяется для приобретения конкретной вещи, на которую, говоря буквально, можно указать; объект данного контракта определяется характеристиками, а не конкретным выбором. Для выполнения своего обязательства ИФИ на основании параллельного договора истинная нанимает лицо, специализирующееся на соответствующей деятельности, которое обеспечивает банку как заказчику материальный объект, в точности отвечающий спецификации, закреплённой в первом (исходном) договоре. В обоих может быть предусмотрена отсрочка (рассрочка) платежа. Эти два договора не могут быть юридически увязаны между собой. В некотором смысле – аналог договора подряда.

Кард хасан (араб. – добрый кредит) – беспроцентный кредит, предоставляемый из благотворительных соображений. Может использоваться реципиентом в коммерческих целях. К возврату причитается только заимствованная сумма. Если же для займодавца очевидно, что заёмщик заведомо не в состоянии возратить долг, то средства, предоставленные в виде кард хасан, могут рассматриваться как добровольное или обязательное пожертвование. В исламском банковском деле кард хасан выступает прежде всего в качестве формы привлечения средств клиентов. В этом смысле – аналог текущего счета.

Мудараба – договор, по которому владелец денежных средств вкладывает их в деловое предприятие лица, имеющего необходимые навыки и знания, но не обладающего денежным капиталом. Доход не гарантирован. Он распределяется пропорционально заблаговременно определённым сторонами долям. Риски денежного убытка и потери капитала несёт «учредитель управления» (раб уль-маль), «управляющий» (мудариб) несёт риск потери собственного человеческого капитала. Основной тип контракта, используемый для получения экономического результата, сравнимого с результатом размещения средств в срочный вклад. В общем виде – некоторый аналог доверительного управления.

Мурабаха (араб. – извлечение прибыли) – продажа с наценкой, или продажа по методу «издержки плюс». Представляет собой приобретение ИФИ и последующую продажу им клиенту необходимого последнему товара. Себестоимость объекта договора, величина сопряжённых с процедурой приобретения и поставки расходов и размер маржи (дохода) ИФИ известны обеим сторонам и закреплены в контрактной документации. Цена договора не может изменяться. ИФИ несёт все риски, связанные с правом собственности на товар, до момента подписания с клиентом акта приёма-передачи. На практике применяется в комплексе с контрактом «бей бит-таман аджилль». Благодаря последнему представляет по сути коммерческий кредит. Аналог банковского кредита.

Мушарака (араб. – совместное участие, раздел результата) – форма правоотношений, в рамках которых две или более сторон делают имущественный взнос в капитал на условии раздела заработанной прибыли и пропорционального принятия на себя убытков. Все стороны имеют право активного участия в реализуемом проекте (при возможности назначения управляющим одной из них) и каждая рискует своим взносом. По сути – товарищество, совместное предприятие. Аналог банковского кредита.

Рахн (араб. – залог, заклад) – залог имущества (движимого и недвижимого), осуществляемый в целях обеспечения должником исполнения обязательства по уплате долга. Такое имущество может быть продано залогодержателем при неисполнении залогодателем своего обязательства.

Резерв выравнивания прибыли (РВП) – резервный фонд исламского банка, используемый для обеспечения равномерности выплат (снижения волатильности дохода). Формируется за счёт отчислений 10–20 процентов от валовой прибыли (за вычетом накладных рас-

ходов) до её раздела между банком-управляющим (мударибом) и вкладчиком-учредителем управления (раб уль-малем) с согласия последнего¹²⁹.

Резерв под инвестиционный риск (РИР) – резервный фонд исламского банка, используемый для компенсации убытков владельцев инвестиционных счетов (срочных вкладов) в случае снижения стоимости активов, что автоматически уменьшает капитал мударобы, при условии добросовестной деятельности мудароба. Формируется за счёт отчислений примерно 10 процентов от прибыли, причитающейся раб уль-малю после выделения доли мудароба и с согласия первого¹³⁰.

Салям (араб. – передача) – договор купли-продажи товаров с отсроченной поставкой, по условиям которого цена товара уплачивается вперёд единой суммой, а сам товар предоставляется через оговорённый продавцом и покупателем промежуток времени. Количество и свойства передаваемого товара, а также время его поставки покупателю должны быть определены. Предметом договора саляма в основном является движимое имущество, которое может быть оценено по качеству, количеству и вложенному в его производство труду, – за исключением золота, серебра и др. товаров, могущих заменить деньги. По сути – авансовое финансирование. В некотором смысле – аналог договора контрактации.

Сукук (араб. – сертификаты, чеки) – сертификаты равной стоимости, представляющие неотделимые доли собственности на материальный актив, узуфрукт или услуги, или доли собственности на активы определённого проекта или особой инвестиционной деятельности. По сути не является долговой бумагой. Аналог облигаций, в том числе структурированных (секьюритизированных).

Такафуль (араб. – взаимное предоставление гарантии) – исламское страхование. Система, основанная на принципах солидарности и взаимопомощи, в рамках которой участники договора обеспечивают взаимную поддержку друг друга в случае ущерба, причинённого любому из них (включая, прежде всего, денежное возмещение). В классическом договоре такафуля должны быть определены:

- специальный механизм обоюдного разделения рисков и предоставления взаимной гарантии;
- условия участия в договоре, где держатели полисов являются совладельцами фондов такафуля;
- условия управления, предоставляющие держателям полисов право участия в операциях и право контроля над счетами;
- условия инвестирования, касающиеся использования уплаченных участниками взносов в не запрещённой исламом деятельности;
- условия распределения результатов финансовой деятельности между участниками.

Такафуль-компания – аналог общества взаимного страхования с той, в частности, разницей, что управление средствами, внесёнными страхователями, в основном осуществляет оператор, имеющий страховую лицензию.

Хиба (араб. – дар) – заключается в передаче любого имущества (как движимого, так и недвижимого) от одного лица (дарителя) к другому лицу (одаряемому) без какой-либо компенсации со стороны последнего. Имущество, которое предоставляется в дар, должно существовать в момент дарения. Подаренная вещь не может быть истребована назад – за исключением особых случаев. Используется ИФИ как инструмент поддержания лояльности клиентов за счёт спорадических (в реальности – регулярных) денежных (реже иных имущественных) подношений. По сути – договор дарения. Аналог процентов по сберегательным счетам и счетам до востребования.

¹²⁹ В реальности механизм РВП и РИР несколько более сложен. Подробнее см. главу 2.

¹³⁰ В реальности механизм РВП и РИР несколько более сложен. Подробнее см. главу 2.

Приложение 3

Извлечения из закона Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями)

Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Законе

8) депозит – деньги, передаваемые одним лицом (депозитором) другому лицу – банку, в том числе Национальному Банку Республики Казахстан и Национальному оператору почты, на условиях их возврата в номинальном выражении (за исключением инвестиционного депозита в исламском банке) независимо от того, должны ли они быть возвращены по первому требованию или через какой-либо срок, полностью или по частям с заранее оговоренной надбавкой либо без таковой непосредственно депозитору либо переданы по поручению третьим лицам.

Статья 3. Банковская система Республики Казахстан

5-1. Исламский банк – банк второго уровня, осуществляющий банковскую деятельность, предусмотренную главой 4–1 настоящего Закона, на основании лицензии уполномоченного органа.

Исламский банк не является участником системы обязательного гарантирования депозитов, и депозиты в исламском банке не гарантируются системой обязательного гарантирования депозитов.

Особенности создания и деятельности исламского банка установлены главой 4–1 настоящего Закона.

Статья 8. Деятельность, запрещенная или ограниченная для банков и банковских холдингов

1. Банкам запрещаются осуществление операций и сделок в качестве предпринимательской деятельности, не относящихся к банковской деятельности либо не предусмотренных пунктом 9 настоящей статьи, пунктом 12 статьи 30 настоящего Закона, а также приобретение долей участия в уставных капиталах или акций юридических лиц, создание и участие в деятельности некоммерческих организаций, за исключением случаев, установленных настоящим Законом, и осуществление сделок с ценными бумагами в случаях, предусмотренных пунктом 8 настоящей статьи.

2. Банковским холдингам запрещается осуществление операций и сделок в качестве предпринимательской деятельности, а также приобретение долей участия в уставных капиталах или акций юридических лиц, создание и участие в деятельности некоммерческих организаций, за исключением случаев, установленных настоящим Законом, и осуществление сделок с ценными бумагами в случаях, предусмотренных пунктом 8 настоящей статьи.

13. Требования настоящей статьи не распространяются на:

1) банковские холдинги исламских банков.

Статья 11-1. Дочерние организации банков и банковских холдингов и значительное участие банков и банковских холдингов в капитале

2. Дочерние организации банков не вправе создавать и/или иметь дочерние организации, а также иметь значительное участие в капитале.

К дочерней организации банка не относятся:

3) юридические лица, акции или доли участия в уставном капитале которых приобретены исламским банком при осуществлении банковской операции, определенной статьей 52-9 настоящего Закона.

11. Значительное участие банка и/или банковского холдинга в капитале организаций допускается только при наличии предварительного разрешения уполномоченного органа.
<...>

Разрешение уполномоченного органа на значительное участие в капитале организаций не требуется для исламского банка в случае приобретения им акций (долей участия в уставном капитале) при финансировании производственной и торговой деятельности путем участия в уставном капитале юридических лиц и/или на условиях партнерства.

Глава 2. Создание банка и осуществление банковской деятельности

Статья 15. Организационно-правовая форма и наименование банка

3-1. Наименование исламского банка должно содержать словосочетание «исламский банк».

Статья 26. Лицензирование банковских операций

Лицензии на проведение банковских и иных операций, предусмотренных статьей 52-5 настоящего Закона, выдаются уполномоченным органом только исламским банкам.

Глава 3. (Заголовок главы 3 исключен – Законом РК от 8 июля 2005 г. № 72)

Статья 30. Банковская деятельность

14. Правила настоящей статьи распространяются на деятельность исламских банков в части, не противоречащей требованиям к деятельности исламских банков, указанным в статье 52-1 настоящего Закона.

Статья 31. Общие требования к операциям, проводимым банками

2. Правила об общих условиях проведения операций должны быть утверждены советом директоров банка и содержать следующие сведения и процедуры:

9) права и обязанности исламского банка и его клиента, условия проведения банковских операций исламского банка и связанные с ними риски.

2-1. Правила об общих условиях проведения операций исламского банка утверждаются советом директоров исламского банка с учетом требования, предусмотренного пунктом 3 статьи 52-2 настоящего Закона.

Статья 32. Обязанность банка по раскрытию общих условий проведения операций

5. Исламские банки обязаны разъяснять клиентам особенности банковских операций, указанных в статье 52-5 настоящего Закона, и связанные с ними риски.

Статья 34. Банковская заемная операция

13. Особенности и ограничения проведения банковских заемных и иных операций исламского банка устанавливаются главой 4–1 настоящего Закона.

Статья 39. Ставки и тарифы

7. Банки, за исключением исламских банков, организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, обязаны указывать ставки вознаграждения в достоверном, годовом, эффективном, сопоставимом исчислении (реальную стоимость), порядок которого устанавливается уполномоченным органом, в договорах, заключаемых с клиентами, а также при распространении информации о величинах вознаграждения по займам и вкладам (за исключением межбанковских), в том числе ее публикации.

Глава 4. Регулирование деятельности банков

Статья 42. Пруденциальные нормативы и иные обязательные к соблюдению нормы и лимиты

1-1. Пруденциальные нормативы и иные обязательные к соблюдению нормы и лимиты для исламских банков, их нормативные значения и методика расчетов, формы соответствую-

ющей отчетности и сроки ее представления устанавливаются уполномоченным органом с учетом особенностей осуществления исламскими банками банковской деятельности, предусмотренных настоящим Законом.

Статья 48. Основания для приостановления, прекращения действия либо лишения лицензий на проведение всех или отдельных банковских операций

1-1. Банк (за исключением исламского банка), не являющийся участником системы обязательного гарантирования депозитов, лишается лицензии на прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц.

Глава 4–1. Особенности создания и деятельности исламских банков

Статья 52-1. Требования к деятельности исламского банка

Исламский банк не вправе взимать вознаграждение в виде процентов, гарантировать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, финансировать (кредитовать) деятельность, связанную с производством и/или торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иные виды предпринимательской деятельности, финансирование (кредитование) которых запрещено советом по принципам исламского финансирования.

Совет по принципам исламского финансирования вправе дополнительно определить иные требования к деятельности исламского банка, обязательные для соблюдения исламским банком.

Статья 52-2. Деятельность совета по принципам исламского финансирования

1. Для определения соответствия деятельности, операций и сделок исламского банка требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона, в исламском банке в обязательном порядке создается совет по принципам исламского финансирования.

2. Совет по принципам исламского финансирования является независимым органом, назначаемым общим собранием акционеров исламского банка по рекомендации совета директоров.

3. 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 совета по принципам исламского финансирования.

4. Если иное не предусмотрено настоящим Законом, уставом или внутренними правилами исламского банка, решения кредитного комитета исламского банка, принятые в соответствии с Правилами о внутренней кредитной политике исламского банка, и сделки, заключенные в соответствии с Правилами об общих условиях проведения операций исламского банка, не требуют отдельного утверждения советом по принципам исламского финансирования. При этом совет по принципам исламского финансирования имеет право проверить по своему усмотрению любую сделку на предмет ее соответствия требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона.

Статья 52-3. Последствия признания операций и сделок исламского банка не соответствующими требованиям к деятельности исламского банка

1. В случае признания советом по принципам исламского финансирования сделки, находящейся на стадии заключения, не соответствующей требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона, такая сделка не может быть заключена и исполнена.

2. В случае признания советом по принципам исламского финансирования заключенной, но не исполненной или частично исполненной сделки не соответствующей требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона, такая сделка по требованию исламского банка досрочно расторгается в порядке, установленном гражданским законодательством Республики Казахстан.

3. В случае признания советом по принципам исламского финансирования исполненной или частично исполненной сделки не соответствующей требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона, доход исламского банка по такой сделке должен быть направлен на благотворительность.

Статья 52-4. Дополнительные требования к уставу исламского банка

Устав исламского банка помимо сведений, предусмотренных статьей 14 настоящего Закона, должен содержать:

- 1) цели деятельности исламского банка;
- 2) задачи, функции и полномочия постоянно действующего органа исламского банка – совета по принципам исламского финансирования, а также порядок его создания и требования к членам совета по принципам исламского финансирования.

Статья 52-5. Банковские и иные операции исламского банка

1. К банковским операциям исламского банка относятся следующие операции:

- 1) прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 2) прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;
- 3) банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения;
- 4) финансирование физических и юридических лиц в качестве торгового посредника путем предоставления коммерческого кредита:

без условия о последующей продаже товара третьему лицу;

на условиях последующей продажи товара третьему лицу;

- 4-1) финансирование производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и/или на условиях партнерства;

5) инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды);

6) агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

2. Банковские операции, предусмотренные подпунктами 4), 4–1) и 5) пункта 1 настоящей статьи, осуществляются исламским банком за счет собственных денег и/или денег, привлеченных на инвестиционные депозиты. При этом исламский банк и/или клиенты по инвестиционному депозиту приобретают право общей долевой собственности на имущество, приобретенное за счет их денег, а исламский банк выступает участником общей долевой собственности и/или доверительным управляющим, осуществляющим управление имуществом, относящимся к общей долевой собственности. Исламский банк в качестве доверительного управляющего вправе обеспечить государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, регистрацию транспортных средств и иного движимого имущества в соответствии с требованиями законодательных актов Республики Казахстан. Исламский банк ведет учет участников общей долевой собственности на приобретенное имущество.

3. Исламский банк вправе, если это предусмотрено уставом, осуществлять отдельные виды банковских и иных операций, предусмотренных статьей 30 настоящего Закона, с соблюдением требований, указанных в статье 52-1 настоящего Закона, за исключением следующих операций:

1) факторинговых операций: приобретение прав требования платежа с покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;

2) форфейтинговых операций (форфетирования): оплата долгового обязательства покупателя товаров (работ, услуг) путем покупки векселя без оборота на продавца.

Совет по принципам исламского финансирования вправе признать отдельные банковские и иные операции, предусмотренные статьей 30 настоящего Закона, не соответствующими требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона.

Статья 52-6. Депозиты исламского банка

1. 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 по поступлении требований клиента. К договору о беспроцентном депозите исламского банка применяются правила договора о банковском вкладе, за исключением условий о выплате вознаграждения по нему.

2. 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 настоящей статьей по порядку использования и возврату денег, правам и обязанностям клиента и исламского банка, порядку определения и начисления вознаграждения доверительного управляющего – исламского банка.

При заключении договора об инвестиционном депозите может открываться текущий банковский счет.

3. Условия договора об инвестиционном депозите должны определять размер вознаграждения доверительного управляющего – исламского банка за управление деньгами клиента – учредителя доверительного управления, сроки и порядок возврата денег, риски убытков от использования денег и иные условия.

4. 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).

4-1. Условия договора об инвестиционном депозите не могут предусматривать гарантированный размер дохода по инвестиционному депозиту и/или вознаграждения исламского банка, за исключением случая, предусматривающего размещение исламским банком привлеченных денег в активы, по которым может быть получена доходность на уровне, определенном в договоре об инвестиционном депозите.

5. Клиент теряет право на получение дохода при досрочном возврате инвестиционного депозита по его требованию, если иное не предусмотрено договором об инвестиционном депозите.

6. Договор об инвестиционном депозите может предусматривать условия по определению клиентом способов использования денег, перечня видов активов или объектов вложения денег либо условия по использованию денег клиента отдельно от денег иных клиентов без права их объединения.

7. 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.

8. По требованию клиента исламский банк обязан представить отчет об использовании денег по инвестиционному депозиту.

9. Если иное не предусмотрено договором, клиент, внесший деньги на инвестиционный депозит, не отвечает по обязательствам исламского банка, возникшим в связи с разме-

щением денег, но несет риск убытков, связанных с уменьшением стоимости активов, в которые были вложены деньги, в пределах внесенной на инвестиционный депозит суммы денег.

10. 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.

Статья 52-7. Особенности выпуска ценных бумаг исламским банком

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.

Статья 52-8. Финансирование торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита без условия о последующей продаже товара третьему лицу

1. 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).

2. Исключен Законом РК от 27.04.2015 № 311-У.

3. К договору о коммерческом кредите применяются правила договора купли-продажи товаров в кредит (с отсрочкой или рассрочкой платежа) с учетом особенностей, предусмотренных настоящей статьей, и требований, указанных в статье 52-1 настоящего Закона.

4. 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).

5. 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.

6. При приобретении товара исламский банк обязан в договоре купли-продажи с продавцом указать, что товар приобретается для заключения договора о коммерческом кредите.

7. Не допускается приобретение товара у продавца, выступающего одновременно покупателем по договору о коммерческом кредите. Договор купли-продажи исламского банка с продавцом товара может предусматривать условия о предварительной оплате товара, возможности возврата купленного товара в определенный срок и возврата покупной цены товара.

8. Договором о коммерческом кредите могут быть предусмотрены условия обеспечения исполнения обязательств покупателя по оплате товаров залогом денег или иного имущества.

9. В случае, если предметом договора о коммерческом кредите является приобретение товаров, подлежащих изготовлению (продуктов переработки, новой движимой вещи, вновь создаваемого недвижимого имущества), товаров, получаемых в результате использования имущества, выполнения работы либо оказания услуги (в виде отдельных плодов при использовании имущества, произведенной сельскохозяйственной, животноводческой или иной аналогичной продукции), требуется заключение совета по принципам исламского

финансирования о соответствии договора требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона.

10. Договором о коммерческом кредите, заключенным между исламским банком и продавцом, являющимся производителем (изготовителем) товара, указанного в пункте 9 настоящей статьи, может быть предусмотрена немедленная частичная или полная предварительная оплата приобретаемого товара (коммерческий кредит в виде аванса) под условием поставки товара в срок, определенный соглашением сторон (отсрочка поставки). При предоставлении коммерческого кредита производителю (изготовителю) товара договор купли-продажи исламского банка с непосредственным покупателем товара может предусматривать условия о немедленной частичной или полной предварительной оплате товара под условием поставки товара в срок, определенный соглашением сторон (отсрочки поставки).

11. В случае заключения договора о коммерческом кредите, предусмотренного в пункте 9 настоящей статьи, к отношениям между банком и производителем (изготовителем) товара применяются правила о подряде, поставке, контрактации, возмездном оказании услуг или другие правила о соответствующем этим отношениям обязательстве, предусмотренном гражданским законодательством Республики Казахстан.

Статья 52-9. Финансирование производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и/или на условиях партнерства

1. 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).

2. Договор о партнерстве может быть заключен после получения положительного заключения совета по принципам исламского финансирования. Нарушение требований, указанных в статье 52-1 настоящего Закона, является основанием для досрочного расторжения договора о партнерстве и/или

ликвидации созданного на основании договора о партнерстве юридического лица либо для отчуждения доли исламского банка, в том числе акций и долей участия в уставных капиталах юридических лиц, и направления полученного дохода на благотворительность.

3. К договору о партнерстве без условия о создании юридического лица (договор простого товарищества с участием исламского банка) применяются правила договора о совместной деятельности с особенностями, предусмотренными настоящей статьей.

4. 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.

5. 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.

6. При недостаточности общего имущества простого товарищества его участники несут ответственность по обязательствам, связанным с договором простого товарищества, пропорционально долям в общем имуществе.

7. К договору о партнерстве с образованием юридического лица применяются правила об учредительном договоре юридического лица соответствующей организационно-правовой формы, если иное не предусмотрено договором или правилами настоящей статьи.

8. 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.

9. Правила договора о партнерстве с образованием юридического лица применяются также к случаям партнерства, условиями которого является приобретение акций (долей участия) юридического лица, при существенном условии, что целью партнерства является финансирование производственной или торговой деятельности этого юридического лица.

Статья 52–10. Осуществление инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды)

1. Исламские банки вправе осуществлять инвестиционную деятельность на условиях лизинга (аренды) имущества.

2. К отношениям исламского банка по осуществлению инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды) имущества применяются правила о финансовом лизинге или об аренде имущества с особенностями, предусмотренными настоящей статьей.

3. 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.

4. 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, утвержденными в соответствии с требованиями пункта 3 статьи 52-2 настоящего Закона, и не требуют отдельного утверждения советом по принципам исламского финансирования.

5. Договором может быть предусмотрено условие об обеспечении обязательств по оплате лизинговых платежей (арендной платы) залогом имущества.

Статья 52–11. Осуществление агентской деятельности при проведении банковских операций исламского банка

1. 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.

2. В соответствии с агентским соглашением агент от имени и по поручению клиента либо от своего имени, но по поручению и за счет клиента обязуется на основе собственного опыта и знаний совершить за вознаграждение определенные юридические действия, направленные на получение дохода.

3. К агентскому соглашению исламского банка применяются в зависимости от его условий правила о договоре поручения или комиссии с особенностями, предусмотренными настоящей статьей.

4. В качестве стороны по агентскому соглашению (клиента либо агента), заключенному с исламским банком, могут выступать физические и юридические лица, в том числе банки и иные финансовые организации.

5. Условиями агентского соглашения должен быть установлен порядок определения и выплаты вознаграждения агента. Условиями агентского соглашения не может предусматриваться гарантированный размер дохода клиента.

6. Агент сохраняет право на получение вознаграждения вне зависимости от результатов исполнения агентского соглашения.

7. Риск убытков в результате деятельности агента несет клиент агентского соглашения, за исключением случаев возникновения убытков по вине агента.

Глава 4–2. Добровольная реорганизация банка в форме конвертации в исламский банк

Статья 52–13. Понятие добровольной реорганизации банка в форме конвертации в исламский банк

Под добровольной реорганизацией банка в форме конвертации в исламский банк (далее – конвертация банка в исламский банк) понимается комплекс мероприятий, направленных на преобразование деятельности банка в целях получения статуса исламского банка и осуществления деятельности в соответствии с требованиями, указанными в статье 52-1 настоящего Закона.

Статья 52–14. Разрешение уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк

1. Конвертация банка в исламский банк осуществляется по решению общего собрания акционеров банка с разрешения уполномоченного органа.

Порядок выдачи разрешения уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк и отказа в выдаче разрешения определяются настоящим Законом и нормативным правовым актом уполномоченного органа.

2. К заявлению о выдаче разрешения уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк прилагаются следующие документы:

1) решение общего собрания акционеров банка, на котором принято решение о добровольной реорганизации банка в форме конвертации в исламский банк;

2) план мероприятий по конвертации банка в исламский банк, соответствующий требованиям статьи 52–15 настоящего Закона;

3) финансовый прогноз последствий конвертации банка в исламский банк (прогнозный бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках банка, расчет пруденциальных нормативов банка, в том числе на консолидированной основе, после завершения конвертации банка в исламский банк);

4) бизнес-план на период конвертации банка в исламский банк и последующие три года после получения лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка, который должен содержать следующую информацию:

описание цели и задач банка и виды банковских и иных операций исламского банка;

анализ деятельности банка (анализ внешней и внутренней среды);

стратегия развития и масштабы деятельности банка на период конвертации банка в исламский банк и три последующих финансовых (операционных) года после конвертации банка в исламский банк;

детализированный годовой финансовый план банка на период конвертации банка в исламский банк и три последующих финансовых (операционных) года после конвертации банка в исламский банк;

план управления рисками (описание рисков, связанных с осуществлением деятельности исламского банка, и способы управления ими на период конвертации банка и три последующих финансовых (операционных) года после конвертации банка в исламский банк).

3. Заявление рассматривается уполномоченным органом в течение двух месяцев со дня представления заявителем документов, указанных в пункте 2 настоящей статьи.

В случае представления банком неполного пакета документов, указанного в пункте 2 настоящей статьи, уполномоченный орган дает мотивированный отказ в дальнейшем рассмотрении заявления в течение пятнадцати календарных дней с момента получения документов.

4. Банк вправе отозвать заявление о выдаче разрешения уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк до принятия уполномоченным органом решения о выдаче либо отказе в выдаче разрешения на конвертацию банка в исламский банк путем подачи письменного заявления в произвольной форме.

5. Основаниями отказа в выдаче разрешения на конвертацию банка в исламский банк являются:

1) неустранение замечаний уполномоченного органа по представленным документам в установленный им срок;

2) несоответствие плана мероприятий по конвертации банка в исламский банк требованиям, предусмотренным статьей 52–15 настоящего Закона;

3) несоответствие бизнес-плана требованиям, предусмотренным подпунктом 4) пункта 2 настоящей статьи;

4) финансовый прогноз последствий конвертации банка в исламский банк предполагает ухудшение финансового состояния банка вследствие конвертации банка в исламский банк;

5) нарушение банком и/или банковским конгломератом пруденциальных нормативов и/или других обязательных к соблюдению норм и лимитов и наличие санкций в отношении банка в течение трех последовательных календарных месяцев, предшествующих дате подачи заявления о выдаче разрешения на конвертацию банка в исламский банк;

6) нарушение в результате предполагаемой конвертации банка в исламский банк интересов депозиторов банка.

6. Уполномоченный орган обязан в срок, установленный частью первой пункта 3 настоящей статьи, выдать разрешение на конвертацию банка в исламский банк или дать мотивированный отказ в выдаче данного разрешения.

7. Уполномоченный орган отзывает выданное разрешение на конвертацию банка в исламский банк в случаях:

1) выявления недостоверных сведений, на основании которых было выдано разрешение;

2) принятия банком решения о добровольном прекращении своей деятельности путем реорганизации в иных формах или ликвидации либо принятия судом решения о прекращении деятельности банка;

3) невыполнения банком требований либо нарушения сроков выполнения требований, предусмотренных статьей 52–17 настоящего Закона;

4) отказа в выдаче банку лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка.

Банк вправе добровольно вернуть выданное ему разрешение на конвертацию банка в исламский банк до истечения срока конвертации, указанного в разрешении уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк.

При отзыве разрешения на конвертацию банка в исламский банк или добровольном возврате банком данного разрешения уполномоченный орган принимает решение об отмене ранее выданного разрешения в течение двух месяцев с даты обнаружения факта, являющегося основанием для отзыва разрешения, или подачи банком заявления о добровольном возврате разрешения.

Статья 52–15. План мероприятий по конвертации банка в исламский банк

1. План мероприятий по конвертации банка в исламский банк утверждается советом директоров банка.

2. План мероприятий по конвертации банка в исламский банк должен содержать детальное описание следующих мероприятий, включая сроки их реализации:

1) создание совета по принципам исламского финансирования;

2) разработка типовых условий договоров о проведении банковских операций исламского банка, предусмотренных пунктом 1 статьи 52-5 настоящего Закона;

3) определение перечня банковских и иных операций:

подлежащих конвертации в банковские операции исламского банка, предусмотренные пунктом 1 статьи 52-5 настоящего Закона;

не требующих конвертации, осуществление которых разрешено исламскому банку в соответствии с пунктом 3 статьи 52-5 настоящего Закона;

не требующих конвертации по основанию истечения срока действия договоров до окончания срока конвертации, указанного в плане мероприятий по конвертации банка в исламский банк,

не подлежащих конвертации по основанию несоответствия требованиям статьи 52-1 настоящего Закона;

4) определение потенциального объема активов и обязательств банка по банковским и иным операциям, указанным в подпункте 3) настоящего пункта;

5) публикация объявления о конвертации в периодических печатных изданиях, распространяемых на всей территории Республики Казахстан, на казахском и русском языках, и размещение на интернет-ресурсе банка;

6) письменное уведомление клиентов банка о проведении конвертации банка в исламский банк с указанием перечня банковских и иных операций, предусмотренного подпунктом 3) настоящего пункта, срока представления письменного отказа либо согласия, предусмотренного пунктом 4 статьи 52–16 настоящего Закона, и адреса, по которому они принимаются;

7) пересмотр и изменение корпоративного управления и внутренних политик и процедур, иных внутренних документов банка с учетом новых видов деятельности;

8) определение руководящих работников банка, ответственных за исполнение плана мероприятий по конвертации банка в исламский банк;

9) проведение с клиентами работы по договорам о проведении банковских и иных операций;

10) доработка программного обеспечения для проведения банковских и иных операций исламского банка;

11) представление в уполномоченный орган отчета о реализации мероприятий, предусмотренных планом мероприятий по конвертации банка в исламский банк;

12) обращение в органы юстиции для государственной перерегистрации банка в исламский банк;

13) обращение в уполномоченный орган с заявлением о выдаче лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка;

14) планируемый банком срок конвертации банка в исламский банк, который не должен превышать срока, указанного в пункте 7 статьи 52–16 настоящего Закона;

15) иные мероприятия, необходимые для конвертации банка в исламский банк.

Статья 52–16. Деятельность банка в период его конвертации в исламский банк

1. В период конвертации банк обязан осуществить мероприятия, предусмотренные планом мероприятий по конвертации банка в исламский банк.

2. После получения разрешения уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк общим собранием акционеров банка по рекомендации совета директоров назначается совет по принципам исламского финансирования.

3. Банк в течение десяти рабочих дней после получения разрешения уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк:

1) публикует объявление о конвертации в периодических печатных изданиях, распространяемых на всей территории Республики Казахстан, на казахском и русском языках, и размещает на интернет-ресурсе банка;

2) направляет письменное уведомление клиентам банка о проведении конвертации банка в исламский банк с указанием перечня банковских и иных операций, предусмотренного подпунктом 3) пункта 2 статьи 52–15 настоящего Закона, срока представления письменного отказа либо согласия, предусмотренного пунктом 4 настоящей статьи, и адреса, по которому они принимаются.

4. Клиенты банка в течение тридцати календарных дней со дня получения письменного уведомления, указанного в пункте 3 настоящей статьи, обязаны представить в банк письменный отказ либо согласие:

1) на изменение условий договора по банковским и иным операциям, подлежащим конвертации в банковские операции исламского банка, предусмотренные пунктом 1 статьи 52-5 настоящего Закона;

2) на изменение условий договора по банковским и иным операциям, не требующим конвертации, осуществление которых разрешено исламскому банку в соответствии с пунктом 3 статьи 52-5 настоящего Закона, в части изменения наименования банка, связанного с конвертацией банка в исламский банк;

3) на уступку права (требования) или перевод долга по договорам по банковским и иным операциям, не требующим конвертации по основанию истечения срока действия договоров до окончания срока конвертации, указанного в разрешении уполномоченного органа на конвертацию банка в исламский банк, или не подлежащим конвертации по основанию несоответствия требованиям статьи 52-1 настоящего Закона.

Непредставление в указанный срок ответа в соответствии с подпунктами 1) и 2) части первой настоящего пункта рассматривается как отказ клиента, в соответствии с подпунктом 3) части первой настоящего пункта рассматривается как согласие клиента.

При предоставлении клиентом письменного отказа по договорам, указанным в подпунктах 1), 2) и 3) части первой настоящего пункта, действие данных договоров подлежит прекращению до представления банком в уполномоченный орган отчета, указанного в пункте 1 статьи 52–17 настоящего Закона.

Осуществление мероприятий, предусмотренных в подпунктах 1) и 2) части первой настоящего пункта, проводится путем заключения дополнительного соглашения к договору, содержащего условия проведения банковских операций исламского банка либо предусматривающего изменения наименования банка, связанного с конвертацией банка в исламский банк, с условием вступления его в силу после получения банком лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка.

При наличии неисполненных требований к банковским счетам клиентов банка (включая распоряжения уполномоченных государственных органов, обладающих правом приостановления расходных операций по банковскому счету, а также решения (постановления) уполномоченных органов или должностных лиц, обладающих правом наложения ареста на деньги клиента) и недостаточности либо отсутствия денег (в том числе отсутствия движения денег менее года), банк вправе осуществить возврат таких требований и закрыть банковские счета.

5. Разрешение на конвертацию банка в исламский банк подлежит возврату банком в уполномоченный орган при выдаче банку лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка или при принятии судом решения о прекращении деятельности банка, а также в случае отзыва разрешения уполномоченным органом.

6. Банку в период его конвертации в исламский банк запрещается продлевать срок действия договоров или заключать новые договоры на проведение банковских и иных операций, а также осуществление видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, предусмотренных в пунктах 2, 11 и 12 статьи 30 настоящего Закона.

7. Срок конвертации банка в исламский банк не может превышать пять лет. Данный срок продлевается уполномоченным органом по ходатайству банка на срок не более одного года.

8. Решение об использовании дохода, получаемого банком в период конвертации от сделок, не соответствующих требованиям, указанным в статье 52-1 настоящего Закона, принимается советом по принципам исламского финансирования банка.

Статья 52–17. Государственная перерегистрация банка в органах юстиции и выдача лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка

1. Не позднее шести месяцев до окончания срока конвертации, указанного в разрешении уполномоченного органа, банк представляет в уполномоченный орган отчет о реализации мероприятий, предусмотренных планом мероприятий по конвертации банка в исламский банк, с приложением подтверждающих документов.

2. При наличии замечаний к отчету, указанному в пункте 1 настоящей статьи, уполномоченный орган вправе потребовать от банка выполнения дополнительных мероприятий и/или предоставления дополнительной информации и документов. Банк обязан учесть замечания уполномоченного органа (выполнить требуемые дополнительные мероприятия и/или предоставить дополнительную информацию и документы) и повторно представить в уполномоченный орган отчет о реализации мероприятий, предусмотренных планом мероприятий по конвертации банка в исламский банк, с приложением подтверждающих документов в установленный уполномоченный органом срок.

3. Уполномоченный орган одобряет или отказывает в одобрении отчета о реализации мероприятий, предусмотренных планом мероприятий по конвертации банка в исламский банк, в течение двух месяцев с даты его представления в уполномоченный орган.

4. После одобрения уполномоченным органом отчета, указанного в пункте 1 настоящей статьи, банк обязан в течение тридцати календарных дней обратиться в органы юстиции для государственной перерегистрации банка.

Устав исламского банка должен содержать информацию, предусмотренную пунктом 3 статьи 14 и статьей 52-4 настоящего Закона.

5. Банк обязан в течение тридцати календарных дней с даты государственной перерегистрации в органах юстиции, но не позднее тридцати рабочих дней до окончания срока конвертации, указанного в разрешении уполномоченного органа, обратиться в уполномоченный орган с заявлением:

1) о выдаче лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка с приложением следующих документов:

нотариально засвидетельствованная копия устава исламского банка;

документ, подтверждающий уплату в бюджет лицензионного сбора на право занятия отдельными видами деятельности;

положение о совете по принципам исламского финансирования банка;

правила об общих условиях проведения операций исламского банка;

правила о внутренней кредитной политике исламского банка;

2) о переоформлении лицензии на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг (при наличии) в порядке, определенном Законом Республики Казахстан «О разрешениях и уведомлениях».

6. Заявление о выдаче лицензии на проведение банковских операций и иных операций исламского банка и переоформлении лицензии на осуществление деятельности на рынке

ценных бумаг рассматривается уполномоченным органом в течение тридцати рабочих дней со дня представления документов, соответствующих требованиям законодательства Республики Казахстан.

Порядок лицензирования банковских и иных операций исламского банка определяется статьей 26 настоящего Закона.

7. С момента выдачи банку лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка:

1) ранее выданная лицензия на проведение банковских и иных операций прекращает свое действие;

2) конвертация банка в исламский банк считается завершенной.

Банк обязан в течение десяти рабочих дней после получения лицензии на проведение банковских и иных операций исламского банка, осуществление деятельности на рынке ценных бумаг возвратить в уполномоченный орган подлинник ранее выданной ему лицензии.

Глава 7–1. Меры по защите потребителей банковских услуг

Статья 61-1. Обязательное гарантирование депозитов

2. Участие в системе обязательного гарантирования депозитов является обязательным для всех банков второго уровня, имеющих лицензию на прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц, за исключением исламских банков.

Статья 74-1. Особенности формирования ликвидационной, конкурсной массы при ликвидации банков

3. В ликвидационную конкурсную массу исламского банка не включается имущество, приобретенное за счет денег, привлеченных по договору об инвестиционном депозите исламского банка. Указанное имущество, а также обязательства по инвестиционным депозитам подлежат передаче ликвидационной комиссией другому исламскому банку.

Порядок выбора исламского банка и передачи ему имущества, приобретенного за счет денег, привлеченных по договору об инвестиционном депозите, и обязательств по инвестиционным депозитам ликвидируемого исламского банка устанавливается нормативным правовым актом уполномоченного органа.

Статья 74-2. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидируемого банка

3. Требования кредиторов, признанные в установленном порядке, должны быть удовлетворены в следующей очередности:

4) в четвертую очередь удовлетворяются требования физических лиц по депозитам, в том числе беспроцентным депозитам до востребования, размещенным в ликвидируемом исламском банке, и переводам денег, а также требования по депозитам, осуществленным за счет пенсионных активов, по депозитам страховых организаций, осуществленным за счет средств, привлеченных по отрасли «страхование жизни»¹³¹.

¹³¹ Официальное наименование закона о подоходном налоге Южно-Африканской Республики.

Список литературы

Монографии

1. *Бабенкова С.Ю.* Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. М.: АП «Наука и образование», 2014.
2. *Журавлёв А.Ю.* Теория и практика исламского банковского дела. М.: ИВ РАН, 2002.
3. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007.
4. Коран. Перевод смыслов и комментарии / Э.Р. Кулиев. М.: Эксмо, 2016.
5. *Руденко Л.Р.* Экономические реформы в Египте (1990-2000-е годы), М.: ИВ РАН, 2011.
6. *Талев Н.Н.* Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2009.
7. *Филоник А. О., Исаев В.А., Федорченко А.В.* Финансовые структуры Ближнего Востока. М.: ИИИиБВ, 1996.
8. *Kettell B.* Introduction to Islamic Banking and Finance. New York: John Wiley & Sons Ltd., 2011.
9. *Knight F.H.* Risk, Uncertainty and Profit. Reprints of Economic Classics. New York: Augustus M. Kelly, Bookseller, 1964.
10. *Manan M.A.* Islamic Economics: Theory and Practice. Delhi: Idarah-i Adabiyat-i Delli, 1980.
11. *Maududi A. A.* The Economic Problem of Man and Its Islamic Solution. Lahore: Islamic Publications, 1992.
12. Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy. Ed. by P.J. Zak. N. J.: Princeton Univ. Press, 2008.
13. *Munawar I., Molyneux P.* Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects. London: Palgrave, 2005.
14. *Pamuk S.* A Monetary History of the Ottoman Empire. Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2000.
15. *Powelson J.P.* The Moral Economy. Ann Arbor: Univ. Michigan Press, 2000.
16. *Ralph B.P.* The Moral Economy. N. Y.: Charles Scribner's Sons, 1909.
17. *Saeed A.* Islamic Banking and Interest: A Study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation. New York: E.J. Brill, 1996.
18. *Scott J.C.* The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. London: Yale Univ. Press, 1976.
19. *Tripp Ch.* Islam and the Moral Economy: the Challenge of Capitalism. Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2006.
20. *Wardel.* Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh: Edinburgh Univ. Press, 2010.
21. *Wilson R.* Legal, Regulatory and Governance Issues in Islamic Finance. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2012.

Статьи

22. *Бабенкова С.Ю.* Исламские финансы в современном политическом аспекте // Путеводитель предпринимателя. Российская академия предпринимательства. 2016. Выпуск XXXI.
23. *Соловьёва З.А.* Деятельность Всемирного банка в Иордании // Ближний Восток и современность. 2003. Вып. 20.
24. *Сюкияйнен Л.Р.* Правовые основы исламской экономики: взаимодействие исламской и европейской правовых культур // *Raх Islámica*. 2010. № 1 (4).
25. *Филоник А. О.* Мусульманский бизнес в России: упущенные возможности или затянувшиеся смотрины // Бизнес и политика. 1997. № 11.
26. *Филоник А. О.* Исламский капитал в поле рыночной активности // Восток. 2016. № 3.
27. *Филоник А. О.* Исламские финансы и вызовы современности // Азия и Африка сегодня. 2016. № 8.
28. ADEP closes Brazil's first Sharia-compliant agricultural inventory finance transaction. January 2013. URL: <http://www.khalijislamic.com/mediaarticle%20-%20ADEP.html>.
29. *Al-Obaidan A. M.* Optimal Bank Size: The Case of the Gulf Cooperation Council Countries // *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*. 2008. Issue 11.
30. *Al-Sadr M.B.* Islamic Economy as we believe. URL: <http://www.angelfire.com/algardez/economy.html>.
31. *Brooks D.* Greed and Stupidity // *New York Times*. 2 April 2009.
32. *Balduccini B., Lessa T. AD T., Akram A.* Islamic finance expanding in Brazil. April 2013. URL: <http://www.iflr.com/Article/3196294/Islamic-finance-expanding-in-Brazil.html>.
33. *Chik M. N.* Shariah Compliance Risk Management. Risk Management Division, Bank Islam Malaysia Berhad. Shariah in Islamic Finance. URL: <http://www.bankislam.com.my/en/documents/shariah/shariahinislamicfinance-mohdnazrichik.pdf>.
34. *Copeland R.M.* Income Smoothing // *Journal of Accounting Research*. 1968. Vol. 6.
35. *Farooq M. O.* Qard Hasan, WadPah/Amanah and Bank Deposits: Applications and Misapplications of Some Concepts in Islamic Banking. URL: <http://ssrn.com/abstract=1418202>.
36. *Farooq M. O., Vivek S.* Displaced commercial risk (DCR) and value of alpha (a) for Islamic banks in Bahrain/GCC. Bahrain Institute of Banking and Finance, Kingdom of Bahrain. Paper accepted for Gulf Research Council, July 11–14, 2012 at University of Cambridge, UK.
37. *Elgari M.A.* Time is Money // *Personal Finance – Middle East*, June 1998.
38. *El-Ghattis N.* Ijara & its Application. Bahrain Institute of Banking and Finance. Centre for Islamic Studies. URL: <http://ijara.co/wp-content/uploads/2013/07/Ijarah-Co-T2-June-2013-1.pdf>.
39. *Haron S.* The effects of management policy on the performance of Islamic banks // *Asia Pacific Journal of Management*. 1996. Vol.13. Iss. 2.
40. Hong Kong government sells second Islamic sukuk bond to raise US\$1.1 billion // *South China Morning Post*. 28 May 2015.
41. *Khniifer M.* Shocking: 21 Defaulted Sukuk Cases in the Last 20 Months! URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1712056.
42. *Kuran T.* The Genesis of Islamic Economics: A Chapter in the Politics of Muslim Identity // *Soc. Res.* 1997. V. 64, is. 2.
43. Kuwait's IIG to restructure after default on sukuk // URL: <http://www.arabianbusiness.com/kuwait-s-iig-restructure-after-default-on-sukukT56384.html>. April 13, 2010.
44. *Liyan Chen.* 2015 Global 2000: The World's Largest Banks // *Forbes*. May 6, 2015.

45. *Maierbrugger A.* Debate continues in India about Islamic finance // *Gulf Times*. December 27, 2016.
46. *Martin J.* Citi goes Islamic // *The Middle East Magazine*. 1 July 1996.
47. *Mirakhor A.* A Brief Look at Islamic Banking: Progress and Challenges // *Economic Research Forum Newsletter*. 1994. Vol. 1. № 3.
48. *Muehlebach A.* Complexio Oppositorum: Notes on the Left in Neoliberal Italy // *Public Culture*. 2009. V. 21. № 3.
49. *Naqvi S.N.H.* The Dimensions of an Islamic Economic Model // *Islamic Econ. Stud.* 1997. V. 4. № 2.
50. *Nomani F.* The Problem of Interest and Islamic Banking in a Comparative Perspective: The Case of Egypt, Iran and Pakistan // *Review of Middle East Economics and Finance*. 2003. Vol. 1. Number 1.
51. *Ramli R. M., Shahida S., Ismail A.G.* Do Malaysian Islamic Banks Manage Earnings Through Profit Equalisation Reserve? // *Capital Markets Review*. 2012. Vol. 20.
52. *Ray N.D.* The Medieval Islamic System of Credit and Banking: Legal and Historical Considerations // *Arab Law Q.* 1997. Vol. 12, is. 1.
53. *Razali S.S.* The concept of wa'ad in Islamic financial contract. A paper presented at Islamic Banking, Accounting and Finance Conference (iBAF 2008). Faculty of Economics and Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia, 28–29 July 2008, Kuala Lumpur, Malaysia. URL: <http://www.kantakji.com/media/8449/n418.pdf>.
54. RBI proposes 'Islamic window' in banks for gradual introduction of Sharia banking // *The Indian Express*. November 20, 2016.
55. *Sayer A.* Moral Economy. Published by the Department of Sociology, Lancaster University. URL: <http://www.lancs.ac.uk/fass/sociology/research/publications/papers/sayer-moral-economy.pdf>.
56. *Schoenenbach R.* Islamic Finance in Europe // *European Association for Banking and Financial History e.V. Bulletin*. 2011. № 2.
57. *Smith V.L.* The Two Faces of Adam Smith // *South. Econ. J.* 1998. V. 65. № 1.
58. *Soros G.* The Capitalist Threat // *The Atlantic Monthly*. 1997. Volume 279. № 2.
59. *Sundararajan V.* Issues in Managing Profit Equalization Reserves and Investment Risk Reserves in Islamic Banks // *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*. 2008. № 4.
60. *Sundararajan V.* Profit sharing investment accounts – measurement and control of displaced commercial risk (DCR) in Islamic finance // *Islamic Economic Studies*. 2011. Volume 19. № 1.
61. *Tatar A. Jr., Bitar F. A.* Brazil and Islamic Finance. April 2009. URL: http://pwc.blogs.com/hies/taiar_brazil-and-islamic-hnance_apr09.pdf.
62. Timeline – Defaults: Islamic finance in uncharted territory. 5.11.2009. URL: <http://www.reuters.com/article/bankruptcyNews/idUSKLR44503820091105>.
63. *Thompson E.P.* The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // *Past Present*. 1971. № 50.
64. *Umarji V.* Islamic banking will be most relevant to SME sector: Zafar Sareshwala // *Business Standard*. June 1, 2016.
65. *Upton W.* Shariah-compliant leases – Lessor issues // IASB/ FASB Meeting, Week Commencing 13 June 2011. IFRS Staff paper.
66. *Zandi G., Arifpn N. M.* Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks // Accounting Department, Faculty of Economics and Management Sciences, International Islamic University of Malaysia (HUM), Kuala Lumpur, Malaysia. 2011.

Официальные публикации

67. Центральный Банк Российской Федерации. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно URL: http://cbr.ru/currency_base/daily.aspx?date_req=31.12.2015.

68. Центральный Банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. № 162 апрель 2016 года. Москва. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1604.pdf.

69. Официальный сайт президента Киргизской Республики. URL: <http://www.president.kg/ru>.

70. РГП «Республиканский центр правовой информации» Министерства юстиции Республики Казахстан. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444. URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444_.

71. Bank Negara Malaysia. Guidelines on Late Payment Charges for Islamic Banking Institutions. BNM/RH/GL 008-14.

72. Bank Negara Malaysia. Bai' Inah (Shariah Requirements and Optional Practices). Exposure Draft. 6 December 2013.

73. Bank Negara Malaysia. Monthly Statistical Bulletin – October 2016. URL: http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_publication_catalogue&pg=en_publication_msb&:mth=10&yr=2016&lang=en&eId=box1.

74. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools. Bank for International Settlement. January 2013.

75. Circulaire du directeur des contributions L.G.-A № 55 du 12 janvier 2010.

76. Circulaire № 749 du 17 juin 2010 Finance islamique – contrats dits «murabaha» et «ijara».

77. Commission de Surveillance du Secteur Financier. Communiqué. Rules Applicable to “Sukuk”. Luxembourg, 26 January 2011.

78. Commission Delegated Regulation (EU) 2015/61 of 10 October 2014 to supplement Regulation (EU) № 575/2013 of the European Parliament and the Council with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions.

79. Directory of Islamic Banks and Financial Institutions – 1997. International Association of Islamic Banks. Jeddah, Saudi Arabia.

80. Establishing Shari'ah compliant central bank liquidity facilities. Consultation Paper. Bank of England. February 2016.

81. Federagao das Associagoes Mugulmanas do Brasil, FAMBRAS. URL: <http://www.fambras.com.br>.

82. General Council of Islamic Banks and Financial Institutions. Islamic Finance Directory. Manama. 2007.

83. Handbook Administration Instrument (№ 3) 2014. PRA 2014/1. By order of the Board of the Prudential Regulation Authority. 29 January 2014.

84. HKSAR Government's Inaugural Sukuk Offering. Press Releases. Hong Kong Monetary Authority. 11 September 2014. URL: <http://www.hkma.gov.hk/eng/key-information/press-releases/2014/20140911-3.shtml>.

85. Income Tax Act, 1962[132].

86. Instituto Brasileiro de Geograha e Estatistica, IBGE. URL: <http://www.ibge.gov.br/english>.

87. Report of the Committee on Medium-term Path on Financial Inclusion. Reserve Bank of India. December 2015.

88. Shariah Resolutions in Islamic Finance. Part 1: Shariah Contracts. Bank Negara Malaysia Shariah Advisory Council. Kuala Lumpur. Bank Negara Malaysia. 2003.

89. The UK: Leading Western centre for Islamic finance. TheCityUK. November 2015.

90. World Population Prospects 2015. United Nations. Data Booklet. 2015 Revision. URL: https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2015_DataBooklet.pdf.

91. Аль-муайар аш-шар'ий ракм 10. Ас-салям ва ас-салям аль-мувазий. Аль-мааир аш-шар'ия. Хейа аль-мухасиба ва аль-мураджаа лиль-муассасат аль-малия аль-исламия. Манама. 2004. Аль-муайар аш-шар'ий ракм 40. Тавзи ур-рабх филь-хисаб аль-истисмарий аль асас аль-мудароба. Аль-мааир аш-шар'ия (1-45). Ан-насс аль-камиль лиль-мааир аш-шар'ия алляти тамма иатимадиха хата са-фар 1437 х. – дисимбр 2015 м. Хейа аль-мухасиба ва аль-мураджаа лиль-муассасат аль-малия аль-исламия. Манама. 2015.

92. Закон Исламской Республики Иран от 1983 года «О неростовщическом (беспроцентом) банковском деле».

93. Об операции «таваррук»: его сущность и типы (традиционный и организованный таваррук). Международная исламская академия фикха при Организации исламского сотрудничества. Постановление № 179 (19/5). 30.04.2009. URL: <http://www.rcief.com/article/95/6/>.

Исследования и доклады

94. EY. International Islamic banking assets with commercial banks set to exceed US\$778b in 2014. Press Release. 2 December 2014. URL: <http://www.ey.com/RU/en/Newsroom/News-releases/EY-news-International-islamic-banking-assets-set-to-exceed-US-778b-in-2014>.
95. EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2013-14. The transition begins.
96. EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2014-15. Participation Banking 2.0.
97. EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2016. New realities. New opportunities.
98. Religious Composition by Country, 2010–2050. Pew Research Center. April 2, 2015. URL: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projection-table/2020/number/all/>.
99. The Banker. Top 500 Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2006.
100. The Banker. Top 500 Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2007.
101. The Banker. Top 500 Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2008.
102. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2009.
103. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2010.
104. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2011.
105. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2012.
106. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2013.
107. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2014.
108. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Special Report. November 2015.
109. The Banker. November 2016.
110. The Banker. Top 1000 World Banks. July 2014.
111. Thomson Reuters. Innovation in Islamic Liquidity Management 2017. Transforming Islamic Finance Business.

Электронные ресурсы

112. http://www.albaraka.co.za/ProductsandServices/Investment/Proht_Calculation_and_Distribution.aspx.
113. <http://www.albaraka.com.pk/downloads/proht-rates/>.
114. <http://alizzislamic.com/Personal-Banking/Finance/Personal-Finance-Services>.
115. <http://alizzislamic.com/Personal-Banking/Finance/Home-Finance-Buy>.
116. http://www.asianhnanacebank.com/product_services/Retail-PDS/PDS%20%28Retail%20Home%20Financing%20-%20Istisna%29.pdf.
117. http://www.bankislam.com.my/home/assets/uploads/App-2_PDS-Wahyah_ENG-FINAL.pdf.
118. http://www.bankislam.com.my/home/personal_banking/deposit-products/al-awfar/about-al-awfar/.
119. http://www.bankislami.com.pk/product_services/auto_ijarah/new_vehile.php.
120. <http://bisb.com/en/retail-banking/tejoori-savings-account.html>.
121. <https://www.bop.com.pk/view.aspx?id=38>.
122. <https://www.bourse.lu/sukuk>.
123. <https://www.bourse.lu/ofbcial-list>.
124. <https://www.coursehero.com/file/p4ve39h/KEY-CONCEPT-OF-ISLAMIC-BANK-Mechanism-accept-deposits-and-offer-bnancings-plus/>.
125. http://www.kfh.com/pdf/Terms_and_Conditions_ID_en.pdf.
126. http://www.mashreqislami.com/en/mai/images/Ijara_Contract.pdf.
127. http://www.mashreqislami.com/en/mai/images/Lease_Undertaking.pdf.
128. http://www.mashreqislami.com/en/mai/images/Mudarib_Fee.pdf.
129. www.maybank.my.
130. http://www.maybank2u.com.my/mbb_info/m2u/public/personalDetail04.do?channelId=ACC-Accounts&cntTypeId=0&cntKey=ACC03.04&programId=ACC10-MudarabahIA&chCatId=/mbb/Personal/ACC-Accounts.
131. <http://www.sbp.org.pk/press/Essentials/Lease%20Agreement.htm>.
132. <http://www.soharislamic.net/Portals/O/PDF/Housing-Finance.pdf>.
133. <http://www.tabunghaji.gov.my/bnancial-highlight>.
134. <http://www.trustnetoffshore.com/Factsheets/Factsheet.aspx?fundCode=FFFM4&univ=DC>.

Примечания

1. General Council of Islamic Banks and Financial Institutions. Islamic Finance Directory. Manama. 2007
2. Thomson Reuters. Innovation in Islamic Liquidity Management 2017. Transforming Islamic Finance Business.
3. Сюкияйнен Л.Р. Правовые основы исламской экономики: взаимодействие исламской и европейской правовых культур // Pax Islamica. 2010. № 1 (4).
4. Al-Sadr M.B. Islamic Economy as we believe. URL: <http://www.angelhre.com/al/gardez/economy.html>.
5. Powelson J.P. The Moral Economy. Ann Arbor: Univ. Michigan Press, 2000.
6. EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2016. New realities. New opportunities.
7. Scott J.C. The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. London: Yale Univ. Press, 1976.
8. Thompson E.P. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // Past Present. 1971. № 50.
9. Ralph B.P. The Moral Economy. N. Y.: Charles Scribner's Sons, 1909.
10. Sayer A. Moral Economy. Published by the Department of Sociology, Lancaster University. URL: <http://www.lancs.ac.uk/fass/sociology/research/publications/papers/sayer-moral-economy.pdf>.
11. Muehlebach A. Complexio Oppositorum: Notes on the Left in Neoliberal Italy // Public Culture. 2009. V. 21. № 3.
12. Smith V.L. The Two Faces of Adam Smith // South. Econ. J. 1998. V. 65. № 1.
13. Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy. Ed. by P.J. Zak. N. J.: Princeton Univ. Press, 2008.
14. Kuran T. The Genesis of Islamic Economics: A Chapter in the Politics of Muslim Identity // Soc. Res. 1997. V. 64, is. 2.
15. Ray N.D. The Medieval Islamic System of Credit and Banking: Legal and Historical Considerations // Arab Law Q. 1997. V. 12, is. 1.
16. Kuran T. The Genesis of Islamic Economics: A Chapter in the Politics of Muslim Identity // Soc. Res. 1997. V. 64, is. 2.
17. Pamuk S. A Monetary History of the Ottoman Empire. Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2000.
18. Warde I. Islamic Finance in the Global Economy. Edinburgh: Edinburgh Univ. Press, 2010.
19. Tripp Ch. Islam and the Moral Economy: the Challenge of Capitalism. Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2006.
20. Kuran T. The Genesis of Islamic Economics: A Chapter in the Politics of Muslim Identity // Soc. Res. 1997. V. 64, is. 2.
21. Maududi A. A. The Economic Problem of Man and Its Islamic Solution. Lahore: Islamic Publications, 1992.
22. Naqvi S.N.H. The Dimensions of an Islamic Economic Model // Islamic Econ. Stud. 1997. V. 4. № 2.
23. Naqvi S.N.H. The Dimensions of an Islamic Economic Model // Islamic Econ. Stud. 1997. V. 4. № 2.
24. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. Reprints of Economic Classics. New York: Augustus M. Kelly, Bookseller, 1964.

25. *Талейб Н.Н.* Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2009.
26. *Soros G.* The Capitalist Threat // The Atlantic Monthly. 1997. Volume 279. No. 2.
27. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007.
28. *Mirakhor A.* A Brief Look at Islamic Banking: Progress and Challenges // Economic Research Forum Newsletter. 1994. Vol. 1. No. 3.
29. *Manan M.A.* Islamic Economics: Theory and Practice. Delhi: Idarah-i Adabiyat-i Delli, 1980.
30. *Saeed A.* Islamic Banking and Interest: A Study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation. New York: E.J. Brill, 1996.
31. Коран. Перевод смыслов и комментарии / Э.Р. Кулиев. М.: Эксмо, 2016.
32. *Elgari M.J.* Time is Money // Personal Finance – Middle East, June 1998.
33. *Elgari M.A.* Time is Money // Personal Finance – Middle East, June 1998.
34. <http://www.bankislam.com.my/home/personal-banking/deposit-products/al-awfar/about-al-awfar/>.
35. http://www.kfh.com/pdf/Terms_and_Conditions_ID_en.pdf.
36. <http://www.albaraka.com.pk/downloads/proht-rates/>.
37. http://www.albaraka.co.za/ProductsandServices/Investment/Proht_Calculation_and_Distribution.aspx.
38. http://www.maybank2u.com.my/mbb_info/m2u_public/personalDetail.do?channelId=ACC-Accounts&cntTypeId=0&cntKey=ACC03.04&programId=ACC10-MudarahIA&chCatId=/mbb/Personal/ACC-Accounts.
39. <http://bisb.com/en/retail-banking/tejoori-savings-account.html>.
40. http://www.mashreqislami.com/en/mai/images/Mudarib_Fee.pdf.
41. http://www.bankislam.com.my/home/assets/uploads/App-2_PDS-Wahyah_ENG-FINAL.pdf.
42. Аль-муайар аш-шар'ый ракм 40. Тавзи ур-рабх филь-хисаб аль-истисмарий аля асас аль-мудароба. Аль-мааир аш-шар'уя (Т45). Ан-насс аль-камиль лиль-мааир аш-шар'уя алляти тамма иатимадиха хата сафар 1437 х. – дисимбр 2015 м. Хейа аль-мухасиба ва аль-мураджаа лиль-муассасат аль-малия аль-исламия. Манاما. 2015.
43. *Copeland R.M.* Income Smoothing // Journal of Accounting Research. 1968. Vol. 6.
44. *Farooq M. O., Vivek S.* Displaced commercial risk (DCR) and value of alpha (a) for Islamic banks in Bahrain/GCC. Bahrain Institute of Banking and Finance, Kingdom of Bahrain. Paper accepted for Gulf Research Council, July 11–14, 2012 at University of Cambridge, UK.
45. *Ramli R. M., Shahida S., Ismail A.G.* Do Malaysian Islamic Banks Manage Earnings Through Profit Equalisation Reserve? // Capital Markets Review. 2012. Vol. 20.
46. *Sundararajan V.* Issues in Managing Profit Equalization Reserves and Investment Risk Reserves in Islamic Banks // Journal of Islamic Economics, Banking and Finance. 2008. No. 4.
47. *Sundararajan V.* Profit sharing investment accounts – measurement and control of displaced commercial risk (DCR) in Islamic finance // Islamic Economic Studies. 2011. Volume 19. No. 1.
48. Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions. Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions. 1431H – 2010. Manama. 2010.
49. *Farooq M. O.* Qard Hasan, Wadfah/Amanah and Bank Deposits: Applications and Misapplications of Some Concepts in Islamic Banking. URL: <http://ssrn.com/abstract=1418202>.
50. *Haron S.* The effects of management policy on the performance of Islamic banks // Asia Pacific Journal of Management. 1996. Vol.13. Iss. 2.
51. Переписка по электронной почте, 23.07.2016.

52. <https://www.coursehero.com/file/p4ve39h/KEY-CONCEPT-OF-ISLAMIC-BANK-Mechanism-accept-deposits-and-offer-fmancings-plus/>.
53. <https://www.bop.com.pk/view.aspx?id=38>.
54. Закон Исламской Республики Иран от 1983 года «О неростовщическом (беспроцентом) банковском деле».
55. Razali S.S. The concept of wa'ad in Islamic financial contract. A paper presented at Islamic Banking, Accounting and Finance Conference (iBAF 2008). Faculty of Economics and Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia, 28–29 July 2008, Kuala Lumpur, Malaysia. URL: <http://www.kantakji.com/media/8449/n418.pdf>.
56. *KetteilB*. Introduction to Islamic Banking and Finance. New York: John Wiley & Sons Ltd., 2011.
57. Bank Negara Malaysia. Guidelines on Late Payment Charges for Islamic Banking Institutions. BNM/RH/GL 008-14.
58. Об операции «таваррук»: его сущность и типы (традиционный и организованный таваррук). Международная исламская академия фикха при Организации исламского сотрудничества. Постановление № 179 (19/5). 30.04.2009. URL: <http://www.rcief.com/article/95/6/>.
59. *Chik M. N.* Shariah Compliance Risk Management. Risk Management Division, Bank Islam Malaysia Berhad. Shariah in Islamic Finance. URL: <http://www.bankislam.com.my/en/documents/shariah/shariahinislamicfiance-mohdnazrichik.pdf>.
60. Bank Negara Malaysia. Bai' Inah (Shariah Requirements and Optional Practices). Exposure Draft. 6 December 2013.
61. Bank Negara Malaysia. Monthly Statistical Bulletin – October 2016. URL: http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_publication_catalogue&pg=en_publicaion_msb&mth=10&yr=2016&lang=en&eId=boxl.
62. Bank Negara Malaysia. Monthly Statistical Bulletin – October 2016. URL: http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_publication_catalogue&pg=en_publicaion_msb&mth=10&yr=2016&lang=en&eId=boxl.
63. www.maybank.my.
64. <http://alizzislamic.com/Personal-Banking/Finance/Personal-Finance-Services>.
65. Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions. Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions. 1431H – 2010. Manama. 2010.
66. <http://alizzislamic.com/Personal-Banking/Finance/Home-Finance-Buy>.
67. <http://www.soharislamic.net/Portals/O/PDF/Housing-Finance.pdf>.
68. http://www.mashreqislami.com/en/images/Ijara_Contract.pdf.
69. http://www.mashreqislami.com/en/images/Lease_Undertaking.pdf.
70. <http://www.sbp.org.pk/press/Essentials/Lease%20Agreement.htm>.
71. http://www.bankislami.com.pk/product_services/auto_ijarah/new_vechile.php.
72. Shariah Resolutions in Islamic Finance. Part 1: Shariah Contracts. Bank Negara Malaysia Shariah Advisory Council. Kuala Lumpur. Bank Negara Malaysia. 2003.
73. http://www.mashreqislami.com/en/images/Ijara_Contract.pdf.
74. *El-Ghattis N.* Ijara & its Application. Bahrain Institute of Banking and Finance. Centre for Islamic Studies. URL: <http://ijara.co/wp-content/uploads/2013/07/Ijarah-Co-l-2-June-2013-1.pdf>.
75. Shariah Resolutions in Islamic Finance. Part 1: Shariah Contracts. Bank Negara Malaysia Shariah Advisory Council. Kuala Lumpur. Bank Negara Malaysia. 2003.
76. *Upton W.* Shariah-compliant leases – Lessor issues. IASB/ FASB Meeting, Week Commencing 13 June 2011. IFRS Staff paper.

77. <http://www.sbp.org.pk/press/essentials/Lease%20Agreement.htm>.
78. <http://www.sbp.org.pk/press/essentials/Lease%20Agreement.htm>.
79. http://www.asianfinancebank.com/product_services/Retail-PDS/PDS%20%28Retail%20Home%20Financing%20-%20Istisna%29.pdf.
80. Аль-муайар аш-шар'ый ракм 10. Ас-салям ва ас-салям аль-мувазий. Аль-мааир аш-шар'ыя. Хейа аль-мухасиба ва аль-мураджаа лиль-муассасат аль-малия аль-исламия. Манама. 2004.
81. Schoenenbach R. Islamic Finance in Europe // European Association for Banking and Financial History e.V. Bulletin. 2011. № 2.
82. <http://www.tabunghaji.gov.my/financial-highlight>.
83. Martin, J. Citi goes Islamic // The Middle East Magazine. 1 July 1996.
84. The Banker, November 2016.
85. Thomson Reuters. Innovation in Islamic Liquidity Management 2017. Transforming Islamic Finance Business.
86. Directory of Islamic Banks and Financial Institutions -1997, International Association of Islamic Banks, Jeddah, Saudi Arabia.
87. Liyan Chen. 2015 Global 2000: The World's Largest Banks // Forbes. May 6, 2015.
88. Центральный Банк Российской Федерации. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно URL: http://cbr.ru/currency_base/daily.aspx?date_req=31.12.2015.
89. Центральный Банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. № 162, апрель 2016 года. Москва. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1604.pdf.
90. The Banker. November 2011. 500 Top Islamic Financial Institutions Supplement.
91. The Banker. November 2012. Top Islamic Financial Institutions Special Report.
92. The Banker. November 2016.
93. Thomson Reuters. Innovation in Islamic Liquidity Management 2017. Transforming Islamic Finance Business.
94. The Banker. November 2016.
95. Al-Obaidan A. M. Optimal Bank Size: The Case of the Gulf Cooperation Council Countries // European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences. 2008. Issue 11.
96. The Banker. November 2016.
97. Wilson R. Legal, Regulatory and Governance Issues in Islamic Finance. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2012.
98. The Banker. November 2016.
99. EY. World Islamic Banking Competitiveness Report 2013-14. The transition begins.
100. EY. International Islamic banking assets with commercial banks set to exceed US\$778b in 2014. Press Release. 2 December 2014. url: <http://www.ey.com/RU/en/Newsroom/News-releases/EY-news-International-islamic-banking-assets-set-to-exceed-US-778b-in-2014>.
101. The Banker. Top Islamic Financial Institutions. Supplement. November 2014.
102. The Banker. Top 1000 World Banks. July 2014.
103. Timeline – Defaults: Islamic finance in uncharted territory. 5.11.2009. URL: <http://www.reuters.com/article/bankruptcyNews/idUSKLR44503820091105>.
104. Kuwait's IIG to restructure after default on sukuk // URL: <http://www.arabianbusiness.com/kuwait-s-iig-restructure-after-default-on-sukukT56384.html>. April 13, 2010.
105. Khnifer M. Shocking: 21 Defaulted Sukuk Cases in the Last 20 Months! URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1712056. Brooks, D. Greed and Stupidity // New York Times. April 2, 2009.

106. Nomani F. The Problem of Interest and Islamic Banking in a Comparative Perspective: The Case of Egypt, Iran and Pakistan // Review of Middle East Economics and Finance. 2003. Volume 1. Number 1.
107. Zandi G., Ariffin N. M. Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks // Accounting Department, Faculty of Economics and Management Sciences, International Islamic University of Malaysia (HUM), Kuala Lumpur, Malaysia. 2011.
108. <http://www.president.kg/ru>.
109. The UK: Leading Western centre for Islamic finance. TheCityUK. November 2015.
110. Establishing Shari'ah compliant central bank liquidity facilities. Consultation Paper. Bank of England. February 2016.
111. Handbook Administration Instrument (№ 3) 2014. PRA 2014/1. By order of the Board of the Prudential Regulation Authority. 29 January 2014.
112. Commission Delegated Regulation (EU) 2015/61 of 10 October 2014 to supplement Regulation (EU) № 575/2013 of the European Parliament and the Council with regard to liquidity coverage requirement for Credit Institutions.
113. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools. Bank for International Settlement. January 2013.
114. <https://www.bourse.lu/sukuk>.
115. <https://www.bourse.lu/official4ist>.
116. Circulaire du directeur des contributions L.G.-A № 55 du 12 janvier 2010.
117. Circulaire № 749 du 17 juin 2010 Finance islamique – contrats dits «murabaha» et «ijara».
118. Circulaire du directeur des contributions L.G.-A n° 55 du 12 janvier 2010.
119. Commission de Surveillance du Secteur Financier. Communiqué. Rules Applicable to “Sukuk”. Luxembourg. 26 January 2011.
120. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE. URL: <http://www.ibge.gov.br/english>.
121. Federação das Associações Muçulmanas do Brasil, FAMBRAS. URL: <http://www.fambras.com.br>.
122. World Population Prospects 2015. United Nations. Data Booklet. 2015 Revision. URL: https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2015_DataBooklet.pdf.
123. Tair A. Jr., Bitar F. A. Brazil and Islamic Finance. April 2009. URL: http://pwc.blogs.com/files/tair_brazil-and-islamic-finance_apr09.pdf.
124. Balduccini B., Lessa T. AD T., Akram A. Islamic finance expanding in Brazil. April 2013. URL: <http://www.iflr.com/Article/3196294/Islamic-finance-expanding-in-Brazil.html>.
125. ADEP closes Brazil's first Sharia-compliant agricultural inventory finance transaction. January 2013. URL: <http://www.khalijislamic.com/mediaarticle%20-%20ADEP.html>.
126. Religious Composition by Country, 2010–2050. Pew Research Center. April 2, 2015. URL: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projection-table/2010/number/Asia-Pacific/>.
127. Report of the Committee on Medium-term Path on Financial Inclusion. Reserve Bank of India. December 2015.
128. RBI proposes 'Islamic window' in banks for gradual introduction of Sharia banking // The Indian Express. November 20, 2016.
129. Umarji V. Islamic banking will be most relevant to SME sector: Zafar Sareshwala // Business Standard. June 1, 2016.
130. Maierbrugger A. Debate continues in India about Islamic finance // Gulf Times. December 27, 2016.

131. Religious Composition by Country, 2010–2050. Pew Research Center. April 2, 2015. URL: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projection-table/2020/number/all/>.

132. HKSAR Government's Inaugural Sukuk Offering. Press Releases. Hong Kong Monetary Authority. 11 September 2014. URL: <http://www.hkma.gov.hk/eng/key-information/press-releases/2014/20140911-3.shtml>]

133. Hong Kong government sells second Islamic sukuk bond to raise US\$1.1 billion // South China Morning Post. 28 May 2015.

134. URL: <http://www.trustnetoffshore.com/Factsheets/Factsheet.aspx?fundCode=FFFM4&univ=DC>.

135. Religious Composition by Country, 2010–2050. Pew Research Center. April 2, 2015. URL: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projection-table/2020/number/all/>.

136. Income Tax Act, 1962.

137. РГП «Республиканский центр правовой информации» Министерства юстиции Республики Казахстан. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444. URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444_.

«آندری ژوراوی وف»

بانکداری اسلامی

وی راس تار: تات ای ان کری چکو
وی راس تار علم: ال کس ان در فی لون یک
تصحیح: تات ای ان اُسینا
صفحہ آرا: پال ون س کایا
طراح جلد: ایرینا کارتولیشویلی

با حمایت:
بنیاد مطالعات اسلامی روسیه