

Лиджи БАСАНГОВ

АНАЛИЗ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

В статье выделены ключевые активные и пассивные операции исламского банка. Делаются выводы о влиянии норм шариата на финансовые продукты, предоставляемые банком, рассматриваются перспективные направления исследования операций исламских банков.

The Islamic financial products are analyzed in the article. The impact of Sharia law on financial products offered by a bank is analyzed. Perspective directions in study of Islamic banking operations are highlighted.

Ключевые слова:

финансы, исламский банк, кард-хасан, амана, вади'а, мурабаха, салам, истисна, иджара, мудараба; finance, Islamic bank, Islamic law, qard hassan, amana, wadi'ah, mudarabah, salam, istisna, ijarah, murabahah.

Обращаясь к исследованию проблематики исламского банковского дела, важно отметить, что ограничения, накладываемые нормами шариата на деловую практику исламских банков, определяют спектр финансовых продуктов, предлагаемых банком клиентам. В связи с ростом интереса к механизмам исламского финансирования исследования финансовых продуктов исламского банка представлены широким спектром работ как российских, так и зарубежных авторов. Однако в большинстве случаев анализ ограничивается перечислением продуктов с указанием механизма их использования. Это прослеживается в работах Шейха А. Сумаре¹, Махмуда А. эль-Халифы Мохаммеда², Мохсина С. Хана, Аббаса Мирахора³ и К.В. Кочмола⁴. В рамках заявленной автором темы подобный подход представляется вполне корректным. Однако анализ исламских финансовых продуктов целесообразно проводить с точки зрения их влияния на формирование активных и пассивных статей баланса, что позволит сформировать системное представление о них.

Пассивные операции исламских финансовых институтов

Обязательства исламских финансовых институтов в части пассивов складываются следующим образом: 1) текущие счета; 2) сберегательные счета; 3) инвестиционные счета; 4) собственный капитал.

Анализ формирования пассивов с привлечением денежных средств на текущие счета показывает отсутствие расхождений с принципами традиционных банков: клиент размещает денежные средства на счете, не претендуя на какое-либо вознаграждение. Основная цель также остается неизменной — банк аккумулирует средства мелких вкладчиков, которые используют текущие счета преимущественно для взаиморасчетов. Взимание банком комиссии в таком случае возможно, но практикуется редко⁵.

БАСАНГОВ

Лиджи

Лиджиевич —

аспирант

Международного

банковского

института,

г. Санкт-Петербург

b24tx15@yandex.

ru@mailto:petrov@

mail.ru

¹ Cheikh A. Soumare. The Principles of Islamic Banking // International Institute of Islamic Banking and Economics. — Girne, Turkey, 2008, p. 41–46.

² Mahmoud Abdel Wahab El-Khalifa Mohamed. History of Islamic Banks and a Contemporary Basic Guide to Islamic Banking and Finance. — VDM Verlag Dr. Muller, 2010, p. 109–137.

³ Mohsin S. Khan, Abbas Mirakhor. Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance // Islamic Publications International, 2005, p. 6, 170, 186.

⁴ Кочмола К.В. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре. — Ростов н/Д, РГЭУ РИНХ, 2007, с. 198–215.

⁵ Беккин Р.И. Исламская экономика : краткий курс. — М. : АСТ; Восток-Запад, 2008, с. 91.

Следует выделить базовые инструменты привлечения денежных средств на сберегательные счета — это кард-хасан, амана и вади'а.

Первый из них, кард-хасан, представляет собой беспроцентный заем, целями которого могут быть как благотворительность, так и кратковременное финансирование определенных проектов. Основное преимущество для банка при оформлении вклада на базе кард-хасан заключается в возможности получения доступа к остаткам на сберегательных счетах. Клиент же, в свою очередь, получает либо часть прибыли, либо скидки и приоритет при обслуживании банковских операций.

В банковском деле под аманой понимается ответственное хранение. В этом случае банк не вправе распоряжаться предметом хранения и может лишь выполнять поручения владельца вклада в части внесенных денежных средств. В связи с этим ограничением банки предпочитают не обращаться к подобному инструменту для привлечения средств, поскольку при отсутствии возможности распоряжаться средствами клиента на счете банк вынужден создавать резерв в размере 100% от суммы вклада.

Наиболее приемлемым способом при работе со сберегательными счетами представляется механизм вади'а. В данном случае банк получает право использовать предоставленные клиентом средства для инвестирования. Вопрос об уплате части прибыли владельцу вклада решается банком.

Важно отметить, что сам механизм работы, основанный на инвестировании, а не на кредитных операциях, является одной из главных отличительных черт исламского банка. В основе инвестиционных счетов исламских банков лежит механизм мудараба. Эти счета называют совместными счетами, или счетами, базирующимися на принципе разделения прибыли и убытков.

Механизм мудараба можно классифицировать по различным признакам, ключевым из которых является определенная договором роль исламского банка. Принято выделять «чистую» и так называемую «двухслойную» мударабу. В случае «чистой» мударабы одна из сторон (рабб ал-маль — владелец капитала) предоставляет другой стороне (мударibu — управляющему) денежные средства, прибыль

от которых при их последующем инвестировании делится между контрагентами в строго оговоренных пропорциях. При этом важно отметить, что в случае «чистой» мударабы владелец капитала не имеет права вмешиваться в процесс управления проектом. В связи с повышенными рисками при подобном ограничении механизм инвестирования на базе «чистой» мударабы не получил широкого распространения.

Более популярным продуктом среди исламских банков является «двухслойная» мудараба¹, в рамках которой банк выступает и как мудариб, и как рабб ал-маль. При этом клиенту договором гарантируется не установленный процентный доход, но, как и в случае «чистой» мударабы, доля прибыли от инвестируемого проекта в случае, если инвестируемая операция окажется прибыльной.

Помимо этого, в зависимости от объекта инвестирования мударабу принято делить на ограниченную и неограниченную. Согласно принятому клиентом решению банк либо вкладывает средства в конкретный вид активов (ограниченная мудараба), либо оставляет объект инвестирования на усмотрение банка (неограниченная мудараба).

Некоторые специалисты выделяют также специальную и общую мударабу. Такое разделение зависит от того, инвестирует ли банк и управляет ли средствами клиента на индивидуальной основе или же вместе со средствами, предоставленными другими клиентами банка.

Активные операции исламских финансовых институтов

Исследователи Х. ван Грюнинг и З. Игбаль отмечают, что характер формирования активной части баланса каждого отдельного исламского банка будет различным². Это зависит от приоритетного направления деятельности, уровня развития рынка, текущей ситуации на нем, клиентской базы банка и общего состояния экономики.

Касаясь механизма инвестиционного финансирования, являющегося осново-

¹ Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. — М. : ИД «Марджани», 2010, с. 124.

² Greuning H., van, Iqbal Z. Risk Analysis for Islamic Banks. The International Bank for Reconstruction and Development // The World Bank, 2008, p. 91.

полагающим элементом деловой практики исламских финансовых институтов, Р.И. Беккин выделяет следующие его формы:

- совместную коммерческую и инвестиционную деятельность;
- долевое участие банка в капитале предприятия путем приобретения его акций;
- вложения в различные виды ценных бумаг;
- совместные арендные операции банка и клиента¹.

Методы финансирования, практикуемые исламскими финансовыми институтами, как правило, делят на два типа. Первый – это метод, который в западной литературе чаще всего называют *PLS method (Profit and loss sharing)*, а в российских исследованиях используется понятие «механизм разделения прибылей и убытков». Основными инструментами при этом выступают сделки в форме мударобы и мушараки. Второй метод основан на долгом финансировании. В деловой практике он применяется на базе договоров типа мурабха, салам, истисна и иджара.

1. Методы, основанные на механизме разделения прибылей и убытков.

Мудароба. В сделках этого типа банк предоставляет денежные средства в рамках инвестиционных проектов. Одним из ключевых принципов, лежащих в основе такого метода, является перенос всех рисков финансируемого проекта на банк, из-за чего этот механизм финансирования не получил широкого распространения среди исламских банков.

Мушарака может трактоваться как имущественное товарищество, создание компании на принципах долевого участия.

Основываясь на определении механизма финансирования типа мушарака, можно сделать вывод о ключевых характеристиках, отличающих его от сделок типа мудароба: распределение риска потерь между сторонами, заключившими договор в рамках внесенной доли. Подобное распределение позволяет диверсифицировать риск потерь, распределить его между контрагентами, в то время как при мударобе весь риск ложится исключительно на банк. Важно отметить также, что, как владелец капитала, банк, являясь полноправным партнером, имеет право участвовать в при-

нятии решений по управлению проектом. Это позволяет ему минимизировать или полностью исключить риск, связанный с информационной асимметрией.

2. Методы, основанные на долгом финансировании.

Мурабха, или сделка купли-продажи по согласованной цене. В рамках такого договора банк, действуя от имени клиента, но за свой счет приобретает актив, отвечающий характеристикам, заявленным покупателем. Однако договор вступает в силу после подтвержденного факта приобретения товара у третьей стороны, что связано с необходимостью соблюдения норм ислама, согласно которым для заключения договора обязательным требованием является фактическое наличие у продавца (в роли которого выступает банк) заявленного товара. После вступления в силу договора в форме мурабхи банк продает клиенту товар по согласованной цене, которая включает надбавку. Продажа, как правило, осуществляется с рассрочкой платежа. Отличительной особенностью договора в форме мурабхи является его краткосрочность². Можно отметить низкий уровень риска по таким сделкам, поскольку в рамках заключенного договора ключевым риском является риск отказа клиента от оплаты. Подобное право клиента является общим правилом, которое, впрочем, в современной деловой практике исламские банки обходят путем обязательного заключения дополнительных соглашений, обязывающих клиента оплатить приобретенный товар.

Механизм финансирования, основанный на сделках типа марабаха, в настоящее время является наиболее популярным среди исламских банков. Большинство специалистов в области исламских финансов признают этот механизм не противоречащим нормам шариата. Популярность этого механизма настолько велика, что сейчас принимаются меры по регулированию растущей динамики его использования. Характерным примером такого регулирования можно назвать постановление № 76 (7/8) «О проблемах, с которыми сталкиваются исламские банки», принятое советом Исламской академии правоведения (фикха) в рамках VIII сессии: «По мере возможности сужать сферу применения договора купли-продажи под заказ

¹ Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: ИД «Марджани», 2010, с. 126.

² Там же, с. 127, 131.

(мурабаха), поставить его исполнение под контроль банка с целью соблюдения регламентирующих положений шариата. Расширить сферу применения прочих форм инвестирования»¹.

Салам, или авансовое финансирование. В общем виде представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа. С точки зрения деловой практики в рамках договора типа салам банк выступает заказчиком товара, а контрагент – исполнителем. В соответствии с договором банк кредитует исполнителя, предоставляя денежные средства, необходимые для производства товара. Являясь финансовым, а не торговым посредником, банк не заинтересован в приобретении товара для его последующей перепродажи, а в соответствии с нормами, регулирующими деятельность исламских банков, не может использовать долг как предмет торговли, поэтому банк заключает еще один договор. Как правило, это параллельный салам, в котором банк выступает в качестве поставщика товара. Возможен также вариант, при котором требование по договору типа салам выступает обязательством по другой сделке, например основанной на механизме финансирования типа мурабаха.

Иджара. Этот договор часто сопоставляют с договором финансовой аренды (или лизинга). Однако традиционный договор лизинга вступает в силу с момента подписания, в то время как договор типа иджара считается заключенным лишь в момент передачи имущества, выступающего в качестве предмета лизинга. В реальной практике договор типа иджара, как правило, применяется для приобретения дорогостоящего оборудования или финансирования жилищного строительства.

Кард-хасан. Согласно договору этого типа заемщик выплачивает кредитору премию за предоставление денежных средств по своему усмотрению. В реальной деловой

практике, однако, часто применяется механизм взимания комиссии за предоставление денежных средств.

Р.И. Беккин считает, что в активных операциях исламских банков кард-хасан выполняет скорее идеологическую функцию, нежели экономическую. В рамках предоставления займа такого типа банк способствует росту благосостояния в обществе и повышает уровень доверия к исламским банкам.

На основании проведенного анализа операций исламского банка, формирующих активную и пассивную часть баланса, можно отметить, что ограничения, налагаемые нормами шариата, оказывают сильное влияние на спектр продуктов, предоставляемых банком. При этом наиболее очевидны различия в принципах работы традиционного и исламского банков в активной части баланса. Размещающая привлеченные средства, исламский банк полностью отказывается от основополагающего механизма формирования прибыли традиционного банка – ссудного процента, заменяя его механизмами, позволяющими участвовать в разделении прибыли (или убытка) от конкретной финансируемой сделки. Такой подход определяет и другие аспекты структурирования сделки исламским банком, например, более подробный анализ проводимых операций по сравнению с традиционными банками, активная работа по устранению информационной асимметрии между контрагентами и ориентированность на работу с реальными активами. Анализ исламских финансовых продуктов позволяет определить наиболее перспективные аспекты деятельности исламских финансовых институтов, в т.ч. традиционных. Представляется важным выделить возможность адаптации и интеграции исламских финансовых продуктов, которые могут быть использованы как элемент антикризисного управления. Можно также отметить важность изучения операций исламских финансовых институтов с целью минимизации рисков от деятельности, расширения продуктовой линейки банка и анализа возможностей по выходу на новые сегменты рынка.

¹ Постановление и рекомендации совета Исламской академии праведения (фикха) – фетвы / пер. с араб. М.Ф. Муртазина. – М. : Ладомир, 2003, с. 175.