

Османо́ва Айша́н Эхти́рам Кзы́

студентка

Башка́това Ю́лия Ива́новна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ПО МУСУЛЬМАНСКОМУ ПРАВУ

***Аннотация:** в последние годы возрастает роль исламских финансов, в связи с чем появляется возможность и увеличивается заинтересованность в построении бизнеса согласно исламской идеологии. В связи с этим в работе раскрыты основные понятия, принципы и отличительные стороны в построении бизнеса по мусульманскому праву и рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов.*

***Ключевые слова:** исламские финансы, мусульманское право, принципы построения бизнеса, финансовые ресурсы, коммерческая деятельность.*

В условиях сложнейшей ситуации на финансовом рынке, который периодически сотрясают кризисы, исламские финансы продолжают доказывать свою надежность и устойчивость в качестве жизнеспособного механизма финансового посредничества. Ввиду того, что исламская финансовая система становится одной из важнейших составляющих международной финансовой системы, прогрессивные темпы ее развития приобретают международный масштаб. Это послужило своего рода катализатором для роста финансовых инноваций на исламских финансовых рынках. Таким образом, становится актуальным рассмотрение вопросов, связанных с построением и ведением бизнеса в сфере исламских финансов, а именно согласно мусульманскому праву (Шариату).

В наиболее обобщенном виде принципы – это основные положения и установки для какой-либо деятельности. В данной же работе внимание акцентировано на тех из них, которые характеризуют коммерческую деятельность в рамках мусульманского права. Для этого целесообразно выделить две большие группы принципов в вопросах исламского ведения бизнеса: шариатские и экономические принципы. Разница данных групп основана на том, что первая группа относится ко всем видам деятельности, а также является константой, т. е. не меняется в зависимости от обстоятельств, предписана в любом случае. Вторая группа носит характер желательный, т. е. вступает в силу лишь при выборе индивидуумом занятия коммерческой деятельностью, в большей части не имеет жестких рамок.

Обращение к первоисточникам исламской идеологии позволяет выделить следующие шариатские принципы: а) Принцип изначальной дозволенности, в основе которой лежит понимание, что все дозволено, если не установлен запрет. В качестве примера можно отметить, что продажа дебиторской задолженности запретна, если сделка предполагает меньшую цену, чем сам долг, так как это подпадает под понятие ростовщичества; б) Принцип сопутствия предполагает, что сопутствие в благом – благо, в запретном – грех; в) Принцип взаимосвязи, суть которой заключается в том, что когда цель или средства запретны, запретным становится само явление. Например, запрещено строить завод по производству алкоголя, даже если целью будет, понижение безработицы в регионе; г) Принцип учёта крайних обстоятельств. В данном случае предполагается учет крайних обстоятельств и нужд, в качестве примера можно отметить, что некоторые ученые позволяют работать, например, бухгалтером в ресторане, где продается запретная пища, но при условии, что иного места для работы у человека нет в ближайшей перспективе; д) Принцип гибкости предполагает учет времени, места и сложившейся ситуации. Например, отсрочка дебиторской задолженности при финансовых трудностях партнеров является желательным действием; ж) Принцип меньшего зла предполагает выбор из возможных вариаций наиболее приемлемого для Ислама, если иного выбора не существует. Например, в случае получения дивидендов в акционерном обществе, которое осуществляло процентные

операции, согласно мнению некоторых исламских ученых, необходимо перечислить сумму дохода, пропорциональную доходу от процентных операций, на благотворительность, но не на удовлетворение собственных нужд; 3) Принцип большей пользы предполагает выбор из возможных вариантов чего-либо наиболее полезного; и) Принцип наличия условий предполагает, что для возникновения обязанности перед кем-либо или чем-либо необходимо наличие установленных правил. Например, выплачивать закят (обязательный платеж в пользу установленных категорий населения с определенных групп мусульман) следует лишь при соблюдении условий, устанавливающих минимальный порог «богатства». В противном случае выплаченные средства не будут попадать под категорию закята, а будут носить благотворительный характер [7–10].

К экономическим принципам, от которых следует отталкиваться при решении вопросов, связанных с деятельностью коммерческих организаций в рамках мусульманского права, можно отнести следующие:

1. Соответствие деятельности мусульманскому праву. Данный принцип, как и первая группа «Шариатские принципы», носит обязательный характер с точки зрения Ислама и подразделяется по следующим классификационным признакам: а) по видам деятельности – согласно этому принципу, деятельность будет вестись в рамках исламских норм и правил; б) по формированию финансовых ресурсов – предполагается, что привлечение финансовых ресурсов для функционирования и расширения масштабов деятельности должно происходить на основе дозволенных источников; в) по размещению финансовых ресурсов в активах организации – данный принцип устанавливает запрет на направление финансовых ресурсов: на запретную деятельность; на вклады, по которым происходит выплата фиксированного процента, и прочие; г) по этическим нормам: обвешивание, обмеривание; скрывание недостатков предмета сделки; чрезмерная реклама товара или услуги с некой долей преувеличения, а также приписывание несуществующих характеристик и другие.

2. Максимизация социальной полезности интересов: а) для потребителей – данный принцип заключается в удовлетворении потребности потребностей на

основе реализации и/или производства товаров и услуг, превосходящих продукцию конкурентов по требуемому набору параметров; б) для инвесторов – в увеличении показателей отдачи на вложенный капитал; в) для собственников организации – в увеличении рыночной (капитализированной) стоимости хозяйствующего объекта и, соответственно, их благосостояния; г) для третьих лиц – в выполнении организацией определенных обязательств (перед поставщиками, арендодателями и прочие); д) для общества в целом – в соблюдении экологических и подобных аспектов в своей деятельности. Например, можно представить, когда условное предприятие, которое занимается вредным производством, является одним из больших загрязнителей атмосферы какого-либо региона. Имея в результате хозяйственной деятельности высокую рентабельность по прибыли от продаж, данная деятельность не может называться эффективной по причине несоблюдения одного из принципов, установленных в настоящей работе, – несоблюдения общественных интересов.

3. Принцип соконкуренции, предполагающий запрет нанесения вреда или ущерба конкурентам, тем самым диктующий и актуализирующий вопрос не только повышения благосостояния одного конкретного хозяйствующего субъекта, но и рынка в целом. В современных условиях влияние каждой организации должно быть позитивным. То есть концепция сотрудничества между организациями может быть реализована путем взаимодействия в тех направлениях, в которых интересы организаций совпадают при сохранении конкурентной борьбы. По сути, соконкуренция как совокупность действий организаций в конкурентной борьбе, которые могут менять свой характер с соперничества к сотрудничеству и наоборот в зависимости от ситуации, позволяет направить усилия на повышение конкурентоспособности, учитывая интересы рынка в целом, что важно для современной российской экономики и отвечает важнейшему принципу – «социальной направленности» [8–10].

Как и в любом законодательстве и праве, мусульманское право, как всеобъемлющий закон устанавливает определенный перечень запретов на ведение ком-

мерческой деятельности. Необходимо отметить, что сегодняшнее российское законодательство содержит огромный перечень запретов, который соответствует шариатским установлениям. В исламской идеологии присутствуют ограничения, например, в сфере торговли, в сфере производства, питания, в сфере строительства, медицины, в сфере оказания услуг, в финансовом секторе, на котором следует остановиться более подробно и рассмотреть наиболее важные и распространенные на сегодняшний день сферы деятельности.

В финансовом секторе существует запрет на все формы ростовщических сделок (международная, государственная, банковская, гражданская, коммерческая), то есть запретным являются процентные займы не только частных лиц, но и банков, финансовых организаций. Ограничения распространяются на бартерные (запрет возникает при обмене однотипных видов продукции, измеряемых одной мерой веса/объема, но различного количества, а также в случае рассрочки в данной ситуации и валютные операции) и валютные операции. Недозволенным считается коммерческий вид страхования, так как присутствует ростовщичество, азартная составляющая и высокая неопределенность. Ростовщичество возникает при возникновении страхового случая, повлекшего за собой необходимость выплатить страховую премию, которая в большинстве случаев не равна денежным средствам клиента, которые он выплачивал в страховой фонд. В таком случае страхователь получит, например, сумму, превышающую его вклады, что принесет ему прибыль не в обмен на товар или услугу, а обозначенную при покупке страхового полиса). Запрещены неопределенные сделки с повышенным риском, здесь подразумеваются запреты в отношении контрактов по финансовым производным, которые могут расцениваться как равносильные «азартным играм» на биржах. В частности, проблемы возникают при сделках с деривативами (их использование связано с хеджированием ценового или валютного риска во времени или с получением спекулятивной прибыли от изменения цены базового актива): свопами, фьючерсами, форвардами и опционами. Под запрет попадают также договоры цессий, факторинг и вексель. Нарушение происходит, когда продавец долга реализует задолженность третьей стороне, как правило, по заниженной

стоимости, которая, в свою очередь, зарабатывает на разнице между номинальной и фактической стоимостью дебиторского долга. К данной категории и факторинговая деятельность, заключающаяся в кредитовании поставщиков путём выкупа их дебиторской задолженности, зарабатывая на процентах от части выплаченного долга и комиссионных платежах за саму услугу. Что касается векселей, то если договором предусмотрена выплата процентов за отсрочку оплаты задолженности, то такой вексель запрещен к использованию на практике согласно тому, что было обсуждено выше. С другой стороны, при переводном векселе, когда во взаимоотношения вступает третья сторона, возможна ситуация, когда третье лицо приобретает вексель по заниженной по сравнению с номинальной стоимости, что попадает под запрет ростовщичества. В отношении облигаций можно сказать, что если даже не рассматривать экономическую сущность получаемой прибыли от дисконта, т. е. разницы между номинальной и фактической стоимостью облигации, то наличие необходимости выплачивать фиксированные проценты от номинальной стоимости делает такие сделки запретными согласно мусульманскому праву, вне зависимости от того, кто является эмитентом [4; 7; 9].

Для создания, функционирования и дальнейшего развития коммерческой организации необходимы финансовые ресурсы. Являясь основой при организации и развитии предприятия, финансовые ресурсы должны соответствовать шариатским нормам и принципам. Финансовые ресурсы – это источники формирования и увеличения активов организации, которые по юридической принадлежности делятся на собственные и заемные. Первоочередным в исследуемой теме является вопрос необходимости привлечения заемных источников для функционирования коммерческой организации, а также их пропорции по отношению к собственным финансовым ресурсам. Соотношение собственных и заемных источников в коммерческой организации часто определяют в зависимости от экономической ситуации, цикла в стране. Формирование финансовых ресурсов следует начинать с собственных источников, однако, следует отметить, что в настоящее время серьезный бизнес сложно построить исключительно на собственных

средствах. Исходя из данных аспектов, во-первых, важно изучить природу собственного капитала на предмет его соответствия исламским требованиям, причем в еще большей степени, чем заемные средства. При этом практически все российские специалисты в области исламских финансов сконцентрировали свое внимание именно на втором источнике финансовых ресурсов. Во-вторых, важно найти в реалиях светского государства дозволенные мусульманским правом привлеченные источники финансирования активов компании.

В экономической литературе собственные финансовые ресурсы по источникам формирования классифицируют на инвестированные и накопленные. Рассматривая инвестированный и накопленный капиталы сквозь призму мусульманского права, следует отметить, то вклады от учредителей, взносы извне, резервный капитал, нераспределенную прибыль (непокрытый убыток), эмиссионный доход и доходы будущих периодов и другие составляющие источников должны быть получены в результате не запрещенных хозяйственных операций, в противном случае они не могут являться нормальным источником финансирования активов организации согласно идеологии, то есть капитал должен оцениваться с точки зрения тех источников, к которым прибегли вкладчики, акционеры и другие [8–10].

Заемный капитал в целом можно разделить на заемные средства и кредиторскую задолженность. Общей чертой заемных средств, привлекаемых физическим или юридическим лицами на территории РФ, является их платность, т. е. начисление установленной процентной ставки на основную сумму долга, которые требуется выплатить в определенные периоды, установленные в договоре, что попадает под понятие ростовщичество. Касательно обычных облигаций было сказано выше, однако, следует отметить, что на сегодняшний день в мире получили широкое распространение так называемые исламские облигации (сукук). Сертификат сукук – это инвестиционный сертификат, удостоверяющий право его владельца на долю собственности на базовый актив, пропорциональную величине вложенных средств, или же долю в совместном деле.

Встает вопрос о соответствующих нормам заемных средствах, так как уже отмечалось, что в нынешних условиях довольно сложно строить бизнес, основываясь исключительно на собственных финансовых ресурсах. Наиболее известными и обсуждаемыми исламскими финансовыми инструментами в части привлечения капитала в коммерческие предприятия являются мушарака (полное партнерство) и мудараба (доверительное партнерство). Мушарака – это исламский финансовый инструмент, предполагающий привлечение заемных средств на условиях совместного партнерства. В российском законодательстве существует нечто схожее с мушаракой, которое называется совместной деятельностью. Под совместно осуществляемыми операциями в российском законодательстве понимается выполнение каждым участником договора определенного этапа производства продукции (выполнение работы, оказание услуги) с использованием собственных активов. По сути мушарака предполагает привлечение финансовых ресурсов в качестве софинансирования второй стороны, которая в последующем участвует при желании как в самом бизнес-проекте, так и в пропорциональном распределении положительного или отрицательного финансового результата. В исламском праве не существует определенной формы мушараки, что делает его гибким инструментом при соблюдении требований. При этом в какой форме в российских условиях будут вливаться финансовые ресурсы – вопрос решаемый. Становится очевидным, что данная форма исламского финансирования в России, например, может осуществляться в форме совместной деятельности; пополнения уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, учреждаемого одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделён на доли; акционерного общества. При увеличении уставного капитала за счет вливания партнера важно отметить, что допускается выбрать те формы распределения финансового результата, а также определения природы капитала, которые наиболее удобны для ведения бизнеса, учитывая неразвитость данного сектора [7; 9].

Вторым исламским финансовым инструментом является мудараба, которая в традиционном понимании предполагает привлечение финансовых ресурсов без включения в аппарат управления бизнес-проектом второй стороны. При этом

прибыль распределяется пропорционально между сторонами, а в случае убытка его покрывает инвестирующая сторона. В отличие от мушараки, мудараба не предполагает участия в ведении дел самого инвестора, что означает невозможность использования данного инструмента в виде вклада в уставный капитал. При этом фиксированных выплат или заработной платы распоряжающемуся капиталом партнеру не полагается, за исключением некоторых оговорок, которые в современном бизнесе значения не имеют. С точки зрения коммерческой организации это выглядит как доверительное управление активами, а в данном случае – денежными средствами. Согласно же российскому законодательству, в ст. 1013 ГК РФ прописано, что объектом доверительного управления не могут выступать денежные средства, кроме случаев, предусмотренных законом [1; 2].

Вливания в форме мудараба предполагают и целевое вложение вплоть до одной сделки. Соответственно, если данная сделка осуществляется исключительно за счет инвестора, то это попадает под понимание мударабы, но если данные средства пополняют финансовые ресурсы для функционирования организации в целом, а сам инвестор не имеет прав для управления компанией, то такая форма представляет собой симбиоз мушараки и мударабы. В таком случае прибыль будет распределяться в любом соотношении, но при этом прибыль инвестора не должна превышать его долю вложений в общей величине финансовых ресурсов. Инвестор же разделяет убытки, понесенные в бизнесе в объеме его финансирования, а партнер, как было отмечено выше, пропорционально своему вкладу. Важно отметить, что уменьшение активов компании будет предполагать пропорциональное уменьшение доли вклада инвестора, когда договор партнерства завершится. Увеличение же капитала повлечет за собой обязательство выплатить всю сумму инвестору, которую он вложил, а также сумму активов, пропорциональную доле прибыли в мушараке, которая появилась после заключения контракта. На данной основе, а также исходя из существующих реалий, основываясь на идеологию было дозволено выпускать ценные бумаги, обеспеченные ак-

тивами компании. По сути это те же акции, но с важным требованием, заключающимся в том, что дебиторская задолженность и денежные средства не должны занимать более 50% в активах компании.

В результате продажа данных ценных бумаг, основанная на мудараве и мушараке, может решить проблему привлечения финансовых ресурсов в бизнес. Однако российские предприниматели мало знают о таких инструментах. Это самое главное препятствие, а потом уже – отсутствие каких-либо финансовых институтов и пр. Безусловно, исламская финансовая деятельность лишь начала свое развитие на территории России, однако опыт зарубежных стран и повышающийся интерес к исламскому финансированию внутри страны как со стороны ученых, так и со стороны потребителей позволяют дать положительный прогноз развитию подобного рода исламских институтов. Следующий источник финансовых ресурсов коммерческой организации – это кредиторская задолженность. Необходимо подчеркнуть, что помимо общепринятых условий договора с кредиторами, в ведении бизнеса по исламским принципам недопустимо устанавливать цену за использование кредиторской задолженности. Соответственно, прописывать штрафные санкции за нарушение условий договора является запрещенным деянием. Это скорее вопрос этики взаимоотношений контрагентов. Аналогичные условия предъявляются к задолженности перед персоналом предприятия. Таким образом, можно выделить три важных правила в мусульманском праве при использовании ресурсов, привлекаемых в качестве финансирования активов:

- а) привлечение источников, изымаемых дозволенным путем согласно Шариату;
- б) отсутствие платности предоставляемых ресурсов;
- в) соблюдение условий заключаемых договоров [7–9].

Таким образом, исламская финансовая система становится одной из важнейших составляющих международной финансовой системы, прогрессивные темпы ее развития приобретают международный масштаб. На сегодняшний день в мире существует около 300 исламских финансовых институтов. В сферу финансовых, экономических структур, вышедших за границы мусульманского мира следует включить банки, страховые компании, а также инвестиционные фонды. Область

распространения этих институтов с точки зрения географии имеет тенденцию роста. В течение долгого времени известные финансовые институты Европы используют свои финансовые изобретения, оригинальные технологии, опыт и знания для разработки продуктов, отвечающих требованиям мусульманского права. То есть растет количество институтов, предоставляющих исламские финансовые продукты как увеличивающемуся также количеству мусульман в странах Европы, так и иным гражданам независимо от вероисповедания, но проявляющих с каждым днем все больший интерес к исламским финансовым услугам и продуктам, что еще раз подтверждает актуальность и значимость изучения принципов построения и ведения бизнеса согласно мусульманскому праву.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 №395–1 «О банках и банковской деятельности» (действующая редакция от 29.12.2015).
2. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 №51–ФЗ (действующая редакция от 29.12.2015).
3. Беккин Р.И. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Умма, 2004.
4. Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов: российский опыт» // Вестн. СПб. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2006, Вып. 2.
5. Официальный сайт «Банки.ру» – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
6. Официальный сайт «Эксперт Бизнеса» – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expbiz.ru>
7. Рыкова И.Н. Развитие исламского банкинга / И.Н. Рыкова, Е.В. Андреева // Банковское дело. – 2011. – №7.
8. Судин Х. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика / Х. Судин, Н. Ван. – Казань: Линова-Медиа, 2012.

9. Трунин П.В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П.В. Трунин, М.В. Каменских, М. Муфтяхетдинова. – М.: Ин-т экономики переходного периода, 2009.

10. Шовхалов Ш.А. Теория и практика ведения бизнеса по Шариату, 2013.