(cc) BY

Идрисов Хамзат Магомедович
аспирант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
специалист
АО «КПМГ»
г. Москва

ИСЛАМСКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация*: в данной статье рассмотрены основные исламские инвестиционные инструменты, обобщены существующие ограничения и потенциал для их развития в нашей стране. На основе проведенного анализа были предложены основные шаги для внедрения исламских инвестиционных продуктов в финансовую систему России.*

Ключевые слова*: исламская экономика, исламские инвестиционные продукты, исламский банкинг, мудараба, мушарака, мурабаха, салам, истисна, иджара.*

На сегодняшний день вопросы, связанные с исламской экономикой, исламским банкингом и исламскими инвестиционными продуктами все больше и больше обсуждаются в обществе. В то время как законодатель не спешит юридически закрепить статус исламских финансовых продуктов, мы наблюдаем, что у населения растет отложенный спрос на такие виды банковских товаров и услуг. Тому подтверждением является то, что коммерческие банки России не просто задумываются о внедрении элементов исламской экономики в свой бизнес, но уже разрабатывают, а некоторые и предлагают своим клиентам соответствующие исламские инвестиционные продукты.

Так, Сбербанк России в лице зампредседателя правления Олега Ганеева на первом международном форуме «Россия – гарант партнерства» обозначил, что финансовое учреждение планирует открывать так называемые исламские окна в

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

регионах, где есть спрос [3]. Московский индустриальный банк реализует специальные дебетовые карты для мусульман, которые соответствуют шариатским финансовым стандартам и одобрены Председателем Совета Муфтиев России. Таким образом, банк гарантирует, что денежные средства, внесенные посредством этой карты, не будут направлены на финансирование запрещенных исламом видов деятельности. Также в Татарстане и Башкортостане функционируют различные финансовые учреждения, такие как Финансовый дом «Амаль», Центр партнерского банкинга, которые ведут свою экономическую деятельность на основе требований шариата.

Также анализ статей, посвященных исламскому банкингу, показывает, что у научного сообщества также растет интерес к этому направлению экономики. Так согласно русскоязычному сайту академии Гугл (*https://scholar.google.ru*), в 2010 году было опубликовано около 6 000 научных работ, в которых каким-либо образом встречались слова «исламский банкинг», в то время как за 2017 год уже практически в два раза больше, а именно поисковая система выдала 11 300 результатов.

Таким образом, мы видим, что вопросы, связанные с исламскими финансами, являются актуальными на сегодняшней день в нашей стране, но перед тем, как перейти к анализу проблем и перспектив развития, рассмотрим детально основные экономические категории исламской экономики.

Так, само понятие «исламская экономика» зародилось в Индии, но как термин вошло в обиход научных кругов только в 1970-х годах. Различные ученые пытались сформулировать свое понимание исламской экономики, но мы будем использовать определение саудовского экономиста Мухаммада Умара Чапры, согласно которому это отрасль знаний, которая помогает людям достигать благополучия посредством распределения редких ресурсов в соответствии с исламским вероучением, не нарушая индивидуальных свобод и не создавая продолжительного макроэкономического и экологического дисбаланса [4, с. 33].

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Исламские финансовые продукты можно разделить на две группы:

1. Продукты, работающие на основе принципа участия в прибылях и убытках: к ним относятся мушарака и мудараба. Данные продукты имеют непосредственно инвестиционный характер.

2. Продукты, работающие на основе долгового финансирования: мурабаха, салам, истисна. То есть, другими словами, участники заключают краткосрочный договор для целей осуществления определенной сделки. Такие виды исламских продуктов не являются предметом данной статьи, поэтому мы не будем подробно их рассматривать.

Мушарака – дословный перевод «партнерство, соучастие», в широком значении это договор товарищества. В банковском деле на основе договора мушарака между банком и клиентом заключается специальное соглашение, по которому полученная прибыль делится между ними в заранее оговоренных долях. Убытки подлежат распределению пропорционально вкладу в капитал. Управление проектом может осуществляться как всеми сторонами, так и одной из сторон. Однако, как правило, в качестве управляющего за дополнительное вознаграждение выступает клиент. При этом любая из сторон может отказаться от права участия в управлении в пользу другого лица.

Мудараба – договор, по которому владелец избыточных средств (рабб ал-мал) доверяет их лицу (мударибу), обладающему возможностями и определенным предпринимательским опытом для их эффективного использования. Доход от средств, пущенных в оборот, распределяется между рабб ал-малем и мударибом в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки несет владелец капитала, а мудариб в таком случае не получает вознаграждения за свои усилия. В классическом договоре мудараба рабб ал- мал не имеет контроля над управлением проектом [1].

Несмотря на то, что к вышеназванным финансовым инструментам можно подобрать русскоязычный аналог наименования, мы считаем теоретически и практически корректным использовать арабский вариант, так как именно оригинальное название позволяет в полном объеме передать экономическое

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

содержание и подчеркнуть существенное отличие их от традиционных инвестиционных продуктов.

По описанию финансовых инструментов на первый взгляд складывается впечатление, что как таковых ограничивающих факторов для их использования не должно быть в виду того, что они похожи на традиционные продукты и служат для достижения тех же целей, что и обычные виды кредитования. Но на самом деле, между ними существуют концептуальные отличия. Поэтому рассмотрим детально проблемы развития исламских инвестиционных продуктов в России.

1. Юридическое составляющие исламских инвестиционных продуктов.

По нашему мнению, первопричиной отсутствия исламских инвестиционных продуктов в России является то, что законодатель не спешит внести корректировки в текущие нормативно-правовые акты, либо разработать новый документ для того, чтобы исламские инвестиционные инструменты не только не запрещались, но и пользовались спросом. Так, к примеру, Федеральный Закон «О Банках и банковской деятельности» многократно упоминает проценты как один из ключевых элементов взаимоотношений между банком и клиентом, в то время как исламская модель подразумевает отсутствие какого-либо заранее обговоренной суммы денежных средств к распределению от результата инвестиций, то есть, другими словами, исламские инвестиционные продукты не допускают получение какой-либо стороной ростовщического дохода от инвестиций на основе ссудного процента.

2. Ментальные факторы.

Стороны совместного проекта могут не получить своего дохода от инвестиций и соответственно, ни у одного из участников договора мушарака или мудараба не будет права требовать свои денежные средства, вложенные в проект. Эта неопределенность ограничивает инвестора от решительных действий воспользоваться данным видом инвестирования. Но в этом ключе необходимо вспомнить про ПИФы, которые также не гарантируют какого-либо дохода, и инвестор,

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

который пользуется данным видом инструмента, в целом опирается на исторические показатели доходности выбранного фонда.

3. Отсутствие высококвалифицированных специалистов.

Для того, чтобы исламские инвестиционные продукты работали успешно, необходимо не только наличие соответствующих законов, но и нужны сотрудники, которые могли бы достаточно уверенно разделять дозволенное от запретного, проект с оптимально допустимым риском от проекта, содержащего неопределённость – гарар. Но на сегодняшний день курс исламской экономики в российских учебных заведениях в лучшем случае включает один предмет, где обучающимся рассказывают обо всем в целом, без подготовки узко специализированных кадров по различным направлениям, к примеру, в области исламского страхования – такафул, в области исламского банкинга и исламского фондового рынка. В свою очередь, людям с богословскими знаниями также не хватает экономического, светского образования, чтобы детально понимать экономическое содержание и сущность соответствующих экономических категорий.

4. Отсутствие инфраструктуры

На наш взгляд для того, чтобы идентифицировать денежные средства, внесенные инвестором по исламским канонам и для того, чтобы в дальнейшем ими распоряжаться по предписанию Шариата, банковским учреждениям требуется соответствующая инфраструктура, которая требует дополнительных операционных затрат. Для того, чтобы разработать такую информационную архитектуру, наладить эффективно функционирующие операционные цепочки, требуется не просто несколько месяцев, но и пара лет.

5. Конкурентоспособность исламских инвестиционных продуктов

Достаточно тяжело сделать односложный ответ по поводу конкурентоспособности исламских инвестиционных продуктов в России. Так, в краткосрочной перспективе, как было отмечено ранее, для успешного функционирования исламских продуктов требуется значительные расходы в части формирования юридической базы, маркетинговые расходы на обеспечения положительного имиджа, расходы на IT инфраструктуру и подготовку кадров. Таким образом, все

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

вышеназванные расходы «лягут» в основу стоимости исламских инвестиционных продуктов. В таком ключе этим инструментам будет достаточно сложно конкурировать с уже устоявшимся более рентабельными инвестиционным продуктам.

Таким образом, существует по меньшей мере пять ключевых проблем для развития исламских инвестиционных продуктов в нашей стране. Тем не менее полагаем, что перспективы их эффективного развития имеют под собой определенные объективные предпосылки.

1. Наличие «мусульманских регионов» России.

Очевидно, что исламские инвестиционные продукты будут пользоваться наибольшим спросом в так называемых исламских республиках России: Татарстане, Башкортостане, Чечне, Ингушетии, Дагестане, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкессии. Так, по утверждению Духовного управления мусульман европейской части РФ в нашей стране начитывается до 20 млн мусульман. Соответственно, это ключевые клиенты банковских учреждений, которые в силу своих мировоззренческих взглядов будут активно пользоваться исламскими инвестиционными продуктами.

2. Прямые инвестиции из исламских стран.

Несмотря на то, что активизация исламских инвестиционных продуктов началось только во второй половине 20-го века, они уверенно из года год увеличивают свою долю. Так, согласно рейтинговому агентству The Banker активы исламских банков за 6 лет с 2009 года по 2015 выросли более чем на 50% с 822 млрд долларов США до 1 273 млрд долларов США (рисунок 1).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

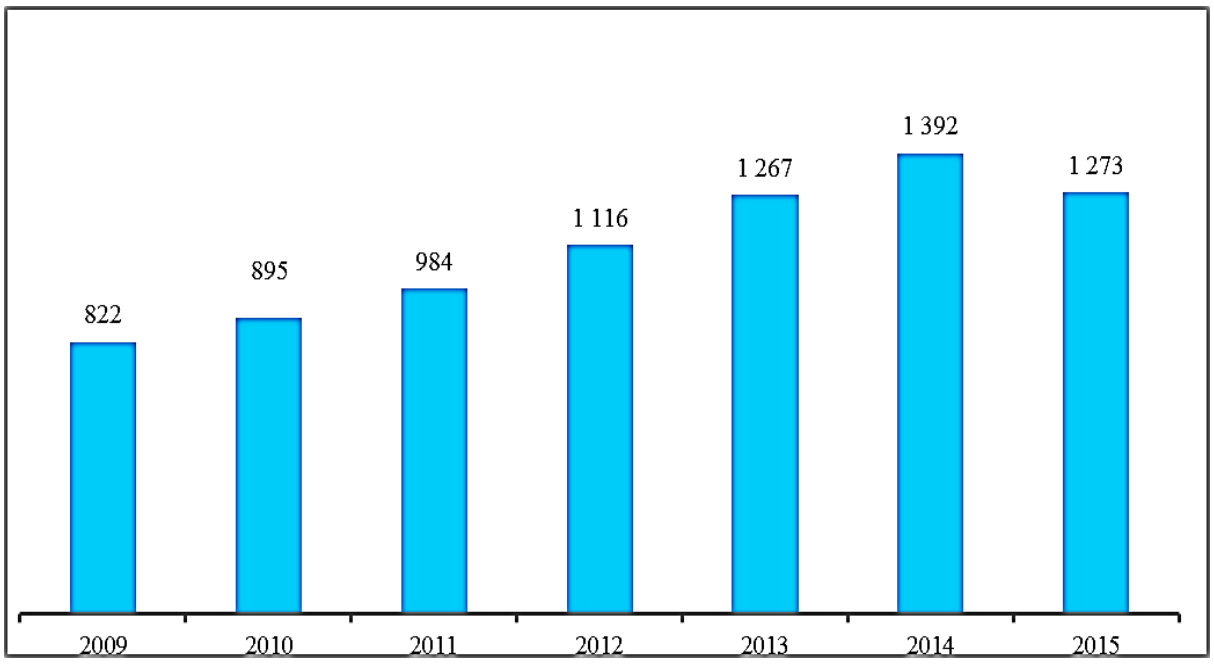

Рис. 1. Активы исламских банков, млрд долларов США

Источник: Составлено по данным The Banker. Top Islamic financial institutions. 2015

Полагаем, что в последующем эта доля будет расти, и если на сегодняшний день исламские банки в основном представлены только в странах, где ислам основная религия, то в будущем исламские инвестиционные продукты будут пользоваться спросом и в Западной Европе, и в США. Соответственно, если Россия хочет бороться за инвесторов, то ей необходимо создать соответствующую инфраструктуру. Необходимо отметить, что в европейских странах этот процесс уже пошел.

3. Стабилизация российской экономики.

Предыдущие кризисы показали, что капиталистическая модель экономики не позволяет обеспечить поступательный рост или как минимум стабильную макроэкономическую ситуацию. Конечно, факторов, влияющих на состояние экономики, много, но, если значительная доля средств будет сосредоточена в проектах, финансируемых на основе исламских инвестиционных продуктов, это может сократить риски, вызванные как внешним воздействием, так и внутренним. В этом ключе актуальны слова Председателя Центрального банка Малайзии: «Исламский финансовый сегмент в экономической системе страны играет

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

роль якоря для судна, стоящего в гавани во время сильного штурма: чем более совершенный этот сегмент, тем надежнее захват «якоря» и устойчивее экономика в условиях турбулентности и кризисных явлений» [2, с. 64].

Таким образом, необходимо отметить, что сдерживающие факторы являются краткосрочными, то есть, другими словами, в долгосрочной перспективе экономические выгоды от внедрения исламских финансовых продуктов будут превышать те возможные и, на первый взгляд, неподъемные расходы.

Для внедрения исламских инвестиционных продуктов в первую очередь необходимо:

1) создать экспертную группу при Президенте РФ, в которую входили бы представители ЦБ РФ, профильного комитета Госдумы РФ, богословы и ведущие экономисты в области исламского права и исламской экономики как России, так и зарубежных финансовых институтов;

2) направлять российских студентов на обучение в соответствующие страны, где распространена исламская экономическая модель и исламские финансы. Необходимо отметить, что в последующем этих специалистов необходимо вовлекать в работу, направленную на создание в России соответствующей нормативно-правовой базы и другой инфраструктуры исламской экономики;

3) направлять научные кадры, профессорско-преподавательские коллективы на стажировки для повышения своей квалификации и получения компетенций в области исламских финансов;

4) расширять курсы и предметы, посвященные исламской экономике, исламским финансам, исламскому банкингу в ВУЗах России;

5) налаживать эффективные контакты с международными исламскими финансовыми институтами, такими как Организация Исламского Сотрудничества и Исламский Банк Развития;

6) оказывать поддержку со стороны государства экономическим субъектам, которые изъявили желание работать по модели исламской экономики.

Таким образом, развитие исламских финансов и исламских инвестиционных продуктов в России является вопросом времени. Чем быстрее наша страна

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

освоит данное направление, тем быстрее она выйдет на курс экономического роста и процветания.

Список литературы

1) Бекин Р.И. Исламская экономика. Краткий курс // Восток-Запад. – М., 2008. – 288 с.

2) Зарипов И.А. Исламские финансы в России: проблемы становления и пути их решения // Мир новой экономики. – М., 2016. – 64 с.

3) Кухмарь К. Сбербанк планирует открыть «исламские окна» // Экономика и бизнес. – М.: ТАСС, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tass.ru/ekonomika/4979173 (дата обращения: 17.04.2018).

4) Chapra M.U. What is Islamic Economics? – Jeddah, 2001. – P. 33.

5) Общий ресурс по банковской статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.thebanker.com/

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)