

А.А. АЮПОВ, Э.И. БУЛАТОВА, А.И. САХБИЕВА

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

А.А. АЮПОВ, Э.И. БУЛАНОВА, А.И. САХБИЕВА

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Учебное пособие



**КАЗАНЬ
2025**

УДК 336.7

ББК 65

А99

*Печатается по рекомендации Учебно-методической комиссии
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета
(протокол № 3 от 19.03.2025);
заседания кафедры финансовых рынков и финансовых институтов
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета
(протокол № 7 от 13.03.2025)*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор **М.О. Искосков**;
доктор экономических наук, профессор **И.А. Кох**

Аюпов А.А.

А99 Исламский банкинг: учебное пособие / А.А. Аюпов, Э.И. Булатова, А.И. Сахбиева. – Казань: Издательство Казанского университета, 2025. – 84 с.

ISBN 978-5-00130-891-1

Предлагаемое читателю учебное пособие подготовлено на основе современных теоретических разработок и мирового опыта функционирования исламского банкинга. В пособии подробно раскрываются организационные и структурные особенности исламских банков, основные финансовые инструменты, используемые в их деятельности, а также принципы шариатского регулирования и надзора в различных странах мира. Особое внимание уделяется изучению международных стандартов исламского банкинга и анализу разнообразных национальных моделей, включая страны Персидского залива, Юго-Восточной Азии и Западной Европы. Учебное пособие предназначено студентам экономических специальностей, а также практикующим финансистам, сотрудникам банков и представителям государственных органов, а также всем, кто заинтересован в изучении вопросов развития исламских финансов.

УДК 336.7

ББК 65

ISBN 978-5-00130-891-1

© Аюпов А.А., Булатова Э.И., Сахбиева А.И., 2025
© Издательство Казанского университета, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Тема 1. Исторические предпосылки и теоретические основы исламского банкинга	5
Тема 2. Базовые концепции исламских финансов	13
Тема 3. Финансовые инструменты в исламском банкинге	19
Тема 4. Структура и организация деятельности исламских банков	35
Тема 5. Регулирование и стандарты исламского банкинга	40
Тема 6. Особенности исламского банкинга в различных странах	49
Тема 7. Исламский бандинг в России	67
Заключение	78
Список литературы	79

ВВЕДЕНИЕ

В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков возрастающее внимание уделяется развитию и изучению альтернативных моделей банковской деятельности. Одной из таких моделей является исламский банкинг, основывающийся на принципах исламского права (шариата), исключающих использование процентных операций и обеспечивающих соблюдение этических и социальных норм в финансовой сфере.

Данное учебное пособие подготовлено на основе современных теоретических концепций и практического международного опыта организации и регулирования исламских финансовых институтов. В учебном пособии системно представлены исторические предпосылки возникновения исламского банкинга, базовые финансовые инструменты, организационная структура исламских банков, а также вопросы международного и национального регулирования деятельности данных финансовых учреждений.

Изложенный материал направлен на формирование у студентов целостного понимания особенностей исламского банкинга, его отличий от традиционных финансовых моделей, а также возможностей интеграции исламских финансовых продуктов в экономические системы различных стран.

Цель учебного пособия – обеспечить студентов фундаментальными знаниями об основных концепциях, механизмах и особенностях функционирования исламского банкинга, сформировать навыки анализа и оценки современных моделей его регулирования и практического применения.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата и магистратуры экономических специальностей, аспирантов, преподавателей, а также специалистов, интересующихся вопросами развития и применения исламских финансовых инструментов и их интеграции в финансовые системы различных стран.

Практическое применение учебного пособия в учебном процессе заключается в формировании у обучающихся понимания специфики исламского финансирования, отличий исламских финансовых продуктов от традиционных, а также в приобретении компетенций по оценке эффективности деятельности исламских банков и соответствия их операций требованиям шариата. Материалы пособия могут быть использованы при проведении лекционных, семинарских и практических занятий, а также для подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ по тематике исламских финансов.

ТЕМА 1. ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

Исламский банкинг – это система финансовых услуг, основанная на нормах шариата (исламского религиозного права). В отличие от традиционного банкинга, исламские банки должны соблюдать ряд запретов и принципов, вытекающих из Корана и сунны. Главные отличия – запрещение ростовщичества (риба), избегание неопределенности и спекулятивного риска (гарар), запрещение азартных игр (майсир), а также исключение инвестиций в запретные (харам) сферы экономики. Исламские финансовые продукты строятся на основе реальных активов и справедливого разделения прибыли и убытков, что отражает этические и социально значимые цели исламской экономики.

Несмотря на то, что современный исламский банкинг оформился лишь во второй половине XX века, его принципы берут начало в раннем исламе, что позволяет назвать его «настолько же древним, как и сама религия».

Религиозные, экономические и политические предпосылки исламского банкинга

Религиозные факторы. Главной религиозной предпосылкой появления исламского банкинга является строгий запрет на рибан – любой необоснованный прирост в финансовой сделке, прежде всего ростовщический процент на деньги. Коран однозначно осуждает практику взимания процентов, противопоставляя ее дозволенной торговле: «Аллах дозволил торговлю и запретил ростовщичество» (Коран 2:275). В другом аяте верующим прямо сказано отказаться от ростовщических сделок под страхом Божьей кары (Коран 2:278–279). В хадисе пророк Мухаммад строго предостерег всех, кто вовлечен в ростовщичество: «Всевышний проклял того, кто пожирает процент (риба), того, кто его выплачивает, свидетелей и писаря сделки». Для набожных мусульман традиционная банковская система с уплатой процентов по кредитам находилась в прямом конфликте с вероучением.

Еще до появления современных исламских банков предпринимались попытки избежать греховного процента через альтернативные формы финансирования – торговли, партнерства, арендных отношений и т. п., которые были разрешены шариатом. Религиозные учителя и улемы на протяжении веков разъясняли экономические предписания ислама и искали пути применить их в жизнь. Например, еще в конце XIX века, когда в Египте открылись отделения европейских банков, мусульманские богословы выступили с критикой их процентных

операций, указав, что любой вид банковского процента подпадает под запрет риба. Этот духовный протест заложил идеологическую основу для появления альтернативных, шариатских финансовых институтов.

Экономические факторы. Экономические условия в странах мусульманского мира в середине XX века также подготовили основу для возникновения исламского банкинга. В колониальный период и после обретения независимости многие мусульманские общины сталкивались с проблемой задолженности перед ростовщиками и традиционными банками, что вело к социальному и имущественному неравенству. Например, в Индии в 1930-х годах, мусульманские фермеры погрязли в долгах у ростовщиков (часто индусского происхождения) и рисковали потерять землю, особенно в перспективе создания независимой индусско-доминированной Индии. Эти проблемы породили движение за экономическое освобождение посредством запрета ростовщичества и восстановления справедливых исламских принципов хозяйствования. Учёные-богословы того времени критиковали отход от исламских норм в экономике и призывали вернуться к «истинному» исламу в финансовых делах. В более широком смысле, экономический фактор проявился в поиске финансовой модели, способной заменить колониальную банковскую систему и удовлетворять потребности мусульман без нарушения шариата.

После нефтяного бума 1970-х годов значительные финансовые ресурсы стали накапливаться в мусульманских странах, особенно на Ближнем Востоке. Возник спрос на инструменты размещения нефтедолларов, совместимые с исламом. Это стимулировало создание исламских банков, которые могли бы инвестировать средства без процентов, через механизмы совместного инвестирования, торговли и аренды. Экономические реалии от бедственного положения должников до управления внезапно возросшими нефтяными доходами способствовали практической востребованности инструментов исламских финансов.

Политические факторы. Политические события и движения XX века сыграли значительную роль в оформлении исламского банкинга. После Второй мировой войны большинство мусульманских стран добились независимости (к 1960-м годам сформировались десятки новых государств в Азии и Африке). В этих новых государствах набрали силу идеи исламского возрождения, в том числе стремление привести экономику в соответствие с принципами ислама. Политические лидеры и идеологи в Пакистане, Судане, Иране, странах Персидского залива рассматривали исламские финансы как часть более широкой программы «исламизации» законодательства и общества. Так, в Пакистане уже в 1950-х выдвигались инициативы закрепить запрет ростовщичества конститу-

ционно. Хотя тогда это не увенчалось успехом, сама постановка вопроса отражала общественный запрос на альтернативу колониальной экономике.

После исламской революции в Иране (1979) и прихода к власти Исламского фронта в Судане (начало 1980-х) государственный банковский сектор этих стран полностью перешел на беспроцентные основы под контролем шариатских норм. В арабских государствах Персидского залива члены правящих элит (например, саудовский принц Мухаммад бин Фейсал) активно поддерживали создание первых исламских банков в Египте, Судане, странах Залива, видя в них инструмент укрепления мусульманской солидарности и финансовой независимости.

Создание Организации Исламского сотрудничества (ОИС) и связанных с ней институтов (в частности, основание в 1975 г. Исламского банка развития – банка для финансирования проектов в странах ОИС) придало международное политическое измерение развитию исламских финансов. Политический контекст – от антиколониальных настроений до государственной поддержки – был важным катализатором формирования полноценной системы исламского банкинга во второй половине XX века.

Развитие исламских финансовых принципов в классических источниках

Принципы, на которых базируется исламский банкинг, сформулированы в основных источниках исламского права. Помимо запрета *риба*, Коран содержит общие правила экономического поведения: поощряется честная торговля, выполнение обязательств, справедливость и милосердие в имущественных отношениях. Например, мусульмане призываются прощать долговые затруднения должникам, давать беспроцентные ссуды бедным (т.н. *карз аль-хасан* – «добрый заем»), выплачивать *закят* (очистительную милостыню из имущества на благо общества). Пророк Мухаммад своим личным примером и наставлениями утвердил ряд этических норм торговли: запретил обман и мошенничество на рынке, монопольное взвинчивание цен, торговлю запретными товарами (например, алкоголем или идолами) и т. д. В хадисах прямо осуждаются сделки, ведущие к явной несправедливости или угнетающие одну из сторон контракта. Классические тексты ислама заложили идею, что финансовая деятельность неотделима от моральной ответственности и божественного закона.

В средние века мусульманские правоведы (*факихи*) детально разработали раздел *фикха*, посвященный коммерческим и имущественным отношениям – *фикх аль-муамалат*. На основе Корана и сунны были выведены конкретные по-

ложения о дозволенных и запрещенных видах сделок. В трактатах ученых описаны контракты, альтернативные ростовщическому займу, которые могли служить основой для финансирования. К таким относятся прежде всего *мудароба* (договор о партнерстве в прибыли: одна сторона вкладывает капитал, другая – труд, а прибыль делят поровну) и *мушарака* (совместное инвестирование несколькими пайщиками с разделом прибыли и рисков). Эти формы партнерства восходят к практике первых мусульман. Известно, что сам пророк Мухаммад до пророческой миссии участвовал в торговой караванной сделке по принципу мушарака с финансированием от Хадиджи.

Также классический фикх разрешает договоры *ихара* (аренда/лизинг имущества с выплатой ренты), *сарф* (обмен валюты или денег на золото/серебро при соблюдении условий одновременной передачи – во избежание риба) и др. Запрещены *майсир* (азартные игры и пари) и *гарар* (чрезмерная неопределенность в условиях сделки) – эти запреты выводятся из хадисов пророка. Например, пророк запретил продажу «рыбы в воде» до ее вылова, продажу плодов до очевидного созревания, продажу детенышей скота, еще не родившихся – все эти сделки содержат элемент гарар (неопределенности). Цель подобных норм – обеспечить справедливость и полную информированность сторон в контракте, избежать споров и обмана.

Следует отметить, что в условиях средневековой экономики не существовало банков в современном понимании, однако функционировали финансовые инструменты, совместимые с шариатом. Так, в эпоху Аббасидов и далее были в ходу векселя и чеки. Документ *суфтаджа* (наподобие современной тратты или письма с обязательством выплаты) широко использовался для переводов денег на расстояние, а *сакк* (чек) применялся для трансграничных расчётов. Купцы и ремесленники объединялись в товарищества для совместного предприятия, разделяя риски и прибыль согласно принципам, аналогичным современному акционерному обществу. Классический фикх предоставил теоретическую базу и исторические прецеденты, на которые опирались идеологи исламского банкинга в XX веке, стремясь возродить и адаптировать эти принципы.

Первые исламские финансовые институты и примеры беспроцентных сделок

Переход от теории к практике исламских финансов начался во второй половине XX века с отдельных локальных инициатив. Первые институты, воплотившие принципы беспроцентного финансирования, чаще всего имели форму сберегательных касс или кооперативов. Например, в египетском городе Мит

Гамр в 1963 г. экономист Ахмед Эль-Наджар открыл местный сберегательный банк, который привлекал вклады населения и выдавал ссуды на основе участия в прибыли, а не под фиксированный процент. По сути, это была реализация договора мудараба, так как банк инвестировал средства вкладчиков в проекты предпринимателей, а прибыль делилась между вкладчиками и заемщиками. За несколько лет работы (1963–1967) Мит-Гамрский банк показал многообещающие результаты, например, крайне низкий уровень невозвратов (в благоприятные годы невыплаты по кредитам отсутствовали вовсе). Однако политическая ситуация (усиление государственного контроля при режиме Насера) привела к его закрытию в 1967 г. Тем не менее, накопленный опыт не пропал даром – на его основе в 1971 г. египетскими властями был учреждён социальный банк Насера, ставший первым государственным исламским банком в современном мире. Банк Насера продолжил политику предоставления беспроцентных займов, особенно ориентируясь на социальные проекты и нужды малоимущих слоёв населения. Хотя ему также приходилось преодолевать кадровые и финансовые трудности, сам факт поддержки подобного института на правительственном уровне стал сигналом для всего мусульманского мира.

Параллельно схожие эксперименты происходили в других странах. В 1960-е гг. в Малайзии был создан Фонд паломников (*Tabung Haji*, 1963) – сберегательная организация для мусульман, копивших средства на совершение хаджа (паломничества в Мекку). Этот фонд инвестировал сбережения вкладчиков в дозволенные бизнес-проекты, принося им прибыль вместо процентов, и тем самым решал две задачи: помогал верующим накопить на поездку и одновременно развивал халяль-инвестиции в экономике. Успех *Tabung Haji* (который позже трансформировался в банк *Islam Malaysia*) показал, что исламские финансовые институты могут быть устойчивыми в современном мире.

В 1970-е наступил этап учреждения полноценных исламских банков в ряде мусульманских стран. В 1975 г. в Дубае начала работу первый частный коммерческий *Dubai Islamic Bank*, действовавший в соответствии с шариатом и консультировавшийся с собственным шариатским советом. В 1977 г. был основан *Kuwait Finance House* (при поддержке правительства Кувейта) и почти одновременно – исламские банки Фейсала в Египте и Судане (инициатором которых выступил саудовский принц Мухаммад бин Фейсал).

Важной вехой стало основание в 1975 г. Исламского банка развития (ИБР) – международной организации, финансируемой странами ОИС, для предоставления беспроцентных кредитов и грантов на развитие. ИБР продемонстрировал применимость принципов исламского финансирования на межгосударственном уровне и поспособствовал стандартизации практик.

Исторические примеры беспроцентных сделок существовали и до XX века, просто они не оформлялись как банки. В мусульманских обществах испокон веков была распространена практика *карз аль-хасан* – благотворительных ссуд без процентов, основанных на взаимопомощи и вознаграждении в ахирате (загробной жизни) вместо мирской прибыли. Богатые купцы и правители периодически предоставляли такие суды общинам на случай бедствий или неурожая.

В Османской империи был интересный пример – так называемые *кассы аванса* при вакфах (благотворительных фондах). Определенные вакфы выдавали ремесленникам и крестьянам ссуды под минимальный сбор, формально не считавшийся процентом, для закупки материалов и семян, что напоминало прообраз микрокредитования.

Кроме того, финансовые инструменты исламского мира нередко принимались на вооружение в Европе. В средние века европейские купцы заимствовали у мусульман *мударибные* соглашения, известные в латинской Европе как *комменда* – прообраз современных товариществ с ограниченной ответственностью. Тем самым историческая практика подтвердила работоспособность исламских финансовых принципов, а первые институты XX века заложили фундамент для глобального развития индустрии исламского банкинга.

Современное развитие и адаптация исламских финансов в банковской системе

Начиная с 1970-х годов исламский банкинг эволюционировал из нишевых экспериментов в полноценный сектор мировой финансовой системы. Если в 1975 г. в мире насчитывались считанные единицы исламских банков, то к началу XXI века их уже сотни. По данным Всемирного банка, совокупные активы индустрии исламских финансов в 2010-х годах превысили \$1,5 трлн.

Исламские банки действуют более чем в 50 странах, причём не только в мусульманских – около 5 % активов приходилось на банки в Западной Европе, Северной Америке и Австралии. Например, в Великобритании сегодня работает более 20 банков и финансовых учреждений, предлагающих исключительно или частично шариатские продукты, с совокупными активами около \$19 млрд. В некоторых мусульманских странах исламский банкинг занял значительную долю рынка. Так, в Иране, Судане и Пакистане официально вся банковская система объявлена беспроцентной, а в странах Персидского залива и Малайзии на исламские банки приходится от 20 % до 50 % банковских активов. Быстрый рост индустрии был обеспечен поддержкой государств (лицензированием исламских банков наряду с обычными), а также спросом со стороны

как религиозных клиентов, так и инвесторов, увидевших в исламских инструментах новую нишу для вложений.

Исламским банкам пришлось приспособиться к требованиям современной экономики и регуляторов, сохранив верность шариату. Одной из важных вех стало учреждение международных стандартизирующих органов. В 1991 г. в Бахрейне была основана Организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI), выпускающая стандарты учета, шариатского контроля и корпоративного управления для исламских банков. В 2002 г. создан Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) – аналог международного регулятора, разрабатывающий нормы пруденциального надзора, управления рисками и капиталом в исламских банках. Появились и национальные законодательные рамки. Например, Малайзия и Бахрейн приняли комплексные законы, признающие двойную банковскую систему (исламскую и традиционную) и устанавливающие для исламских банков специальные правила.

Одной из задач адаптации было создание аналогов традиционных финансовых продуктов в халяль-форме. Так появились исламские эквиваленты облигаций – сукук. Сукук представляют собой сертификаты долевого участия в определённом активе или проекте, приносящие держателям прибыль от его доходов, вместо фиксированного процента по займу. Первый современный выпуск сукук состоялся в Малайзии в 1990 г. компанией Shell, и с тех пор рынок сукук бурно развивается. Другой пример – исламские инвестиционные фонды, формирующие портфели исключительно из акций компаний, соответствующих критериям халяль, и из сукук (вместо облигаций). *Такафул* (упомянутая модель страхования на основе исламской взаимопомощи) стал полноценной отраслью, позволяя предлагать страховые услуги без противоречия шариату. Банковские платежные услуги (например, выпуск карт, расчёты) в исламском банкинге принципиально не отличаются от традиционных, кроме исключения начисления процентов за овердрафт и т.п. То есть, исламские банки участвуют во всех основных сегментах финансового рынка, но делают это на базе иных правовых конструкций.

Примечательно, что современный исламский банкинг не замкнулся в пределах религиозных сообществ, а взаимодействует с глобальной системой. Многие западные банки открыли у себя «исламские окна» – подразделения, предлагающие шариатские продукты для клиентов-мусульман. Например, крупные международные банки (HSBC, Citi, Standard Chartered и др.) имеют исламские подразделения на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. В Лондоне, бла-

годаря благоприятной регуляторике, сформировался один из мировых центров исламских финансов за пределами исламского мира.

В России также предпринимаются шаги к интеграции исламского банкинга. В 2023 году был принят закон об эксперименте по исламским финансовым организациям в отдельных регионах (Татарстан, Башкирия и др.), и несколько банков начали пилотные проекты по беспроцентному финансированию в рамках российской юрисдикции. Это свидетельствует о гибкости исламских финансовых принципов – их можно вписать в различные правовые границы, если есть политическая воля и рыночный интерес.

Конечно, теория и практика порой расходятся. Критики указывают, что многие исламские банки де-факто имитируют процентные кредиты через сложные схемы (например, двойная купля-продажа в мурабаха) и потому эффект социально-экономической справедливости не всегда достигается. Существует научная дискуссия о том, достаточно ли исламские банки придерживаются духа шариата, или лишь формы. Тем не менее, индустрия продолжает совершенствоваться. Шариатские советы разрабатывают новые решения, ближе к идеалам разделения рисков (например, выпускаются сукук на основе пула активов вместо обыкновенных арендных сукук, расширяется применение мушарака-моделей в финансировании бизнеса и т. д.).

Исламский банкинг возник на пересечении древней религиозно-этической традиции и потребностей современного общества. Исторические предпосылки его появления включают религиозный запрет на ростовщичество и нечестные сделки, экономические проблемы мусульманских народов в колониальную эпоху и после, а также политическое стремление к возрождению исламских норм в независимых государствах.

Контрольные вопросы:

1. Что такое рибха и почему её запрет является ключевым религиозным фактором возникновения исламского банкинга?
2. Назовите экономические причины, которые способствовали развитию исламского банкинга в XX веке.
3. Какую роль сыграли политические события и движения в формировании современной индустрии исламских финансов?
4. Какие виды сделок, одобренные в классическом исламском праве, послужили теоретической основой для современных исламских финансовых инструментов?
5. Какие первые исламские финансовые учреждения были созданы в XX веке, и в чём заключалась их специфика?

ТЕМА 2. БАЗОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

Исламский банкинг (также называемый партнерским финансированием) основывается на принципе партнерства банка и клиента в разделении прибыли и убытков, ведя деятельность строго в соответствии с нормами шариата. В отличие от традиционных банков, которые получают фиксированный процентный доход от выданных ссуд, исламские финансовые институты действуют скорее, как совладельцы или инвесторы: они вкладывают средства в проекты клиентов и получают доход в виде доли прибыли, разделяя с клиентом риски проекта, вместо взимания процентов. Все операции привязаны к реальным активам и торговле товарами или услугами, что исключает практику «получения денег из денег», характерную для классического кредитования.

Современный исламский банкинг опирается на ряд базовых шариатских концепций, которые определяют допустимость или запретность финансовых операций. Ниже рассмотрены основные из них.

Риба (ростовщичество) – под этим термином в исламской доктрине понимается любой гарантированный «прирост» капитала, не обусловленный созданием новой ценности. Классической формой риба является взимание фиксированного процента на сумму долга только за фактор времени. Ислам категорически запрещает риба во всех формах, поскольку такой доход считается несправедливым и ведёт к эксплуатации должника. В отличие от прибыли от торговли или инвестиций, процент не разделяет рисков. Кредитор получает выгоду независимо от исхода дел должника, что противоречит принципу справедливости. Кроме того, система, основанная на риба, по мнению исламских экономистов, усиливает социальное неравенство – богатые, имея капитал, становятся еще богаче без труда, а бедные попадают в долговую ловушку. Теоретики исламской экономики, начиная с середины XX века, разработали целый спектр моделей финансирования, избегающих риба: от долевого участия банков в прибыли проектов до схем торговли с отсроченным платежом, где прибыль банка фиксируется как наценка за товар (мурабаха), а не как плата за деньги. Доход банка формируется за счет участия в прибыли от финансируемых проектов или торговых наценок, а не процентных платежей.

Гарар (неопределенность, риск) – концепция, запрещающая сделки с высокой степенью неопределенности. Гарар буквально означает *опасность* или *неясность*. Запрет гарар вытекает из требований шариата к прозрачности и честности торговых отношений. В хадисах перечислены примеры запрещен-

ных из-за гарар сделок: продажа улова до рыбалки, продажа плода до созревания, продажа молока, еще находящегося в вымени, и др.

В соответствии с шариатским стандартом ААОIFI № 31 «Гарар (неопределенность)» под гараром понимаются ситуации, когда предмет сделки, цена или время поставки не ясны и не конкретизированы на момент заключения договора. Примером запрета гарара является сделка с неопределённым сроком поставки или неопределённым качеством товара.

В этих случаях объект сделки неопределен или результат не гарантирован, что создает причину для споров и обмана. Ислам требует, чтобы стороны заключали контракт при полном знании и взаимном согласии относительно качества и количества предмета сделки. На практике исламские банки избегают гарара через точное фиксирование всех условий в договорах, включая цену, качество и сроки поставки товара.

Допустимый риск в исламских финансах – это предпринимательский риск, который оценивается и разделяется сторонами осознанно. Неприемлем же риск слепой неопределенности, когда сделка больше походит на азартную игру. Поэтому современные исламские банки избегают деривативов, спекулятивной торговли «воздухом» (например, коротких продаж без владения активом) и страховых контрактов без чёткого возмещения – всё это классифицируется как гарар. Под ограничения попадают многие производные финансовые инструменты и короткие позиции на рынке. В некоторых мусульманских юрисдикциях также запрещены операции с криптовалютой как спекулятивные. Вместо этого поощряется прозрачность, раскрытие информации и привязка финансовых операций к реальным материальным активам.

Майсир (азартные игры) – еще один запрет, смежный с гарар, но более узкий. Майсир означает получение прибыли по воле случая, путем азартной игры или пари, в результате которого одна сторона выигрывает за счет проигрыша другой. Коран относит азартные игры к порокам, внушаемым человеком дьяволом (наряду с алкоголем и идолопоклонством) и повелевает избегать их (Коран 5:90). В финансовом контексте майсиром считаются сделки, где доход зависит исключительно от спекулятивного риска или удачи, а не от реальной экономической деятельности. Сюда относятся казино, лотереи, ставки, а также некоторые виды финансовых спекуляций.

Исламские банки не участвуют в финансировании проектов, связанных с игорным бизнесом, и не предлагают инструменты, которые могли бы превратиться в игру на удачу. Например, страховка в классической форме была изначально проблематична, так как страхователь платит взносы в надежде на ком-

пенсацию при наступлении страхового случая – это можно было трактовать как майсир. Решением стало развитие системы *такафул* – исламского страхования на основе взаимопомощи: участники фонда совместно гарантируют покрытие убытков друг друга, избегая элемента азартной выгоды. Соблюдение запрета майсир направлено на исключение из экономики «легкой» прибыли через удачу и на привязку доходов к трудовой деятельности и реальной ценности. Соответственно, исламские банки избегают спекулятивной торговли на финансовых рынках и других операций, похожих на азартные игры.

Харам и халяль в инвестициях. Помимо специальных финансовых принципов, исламский банкинг руководствуется общим разделением всего дозволенного (*халяль*) и запретного (*харам*). Инвестиции в заведомо греховные отрасли – производство алкоголя, свинины, порнографии, оружия массового поражения и т. п. – строгойше запрещены, даже если сами по себе финансовые инструменты соответствуют прочим критериям. Это накладывает ограничения на портфели исламских банков и инвестиционных фондов: они проходят шариатский скрининг активов. Такая этическая составляющая роднит исламские финансы с концепцией ESG-инвестирования (экологической и социальной ответственности), хотя мотивация ислама прежде всего религиозно-нравственная.

Запрещено вкладывать средства в сферы, противоречащие исламским нормам, такие как:

- производство алкоголя и табака;
- индустрия азартных игр;
- деятельность, связанная с производством оружия и боеприпасов;
- финансовые институты, практикующие процентные операции;
- производство свинины и продуктов из неё и т. д.

Современные исламские банки используют «этические фильтры», которые исключают компании, нарушающие эти требования. В классических же источниках этот принцип обосновывается требованием использовать лишь «халяль» (дозволенное) и избегать «нечистого» заработка. Например, даже прибыль, полученная без процента, но от продажи вина, не будет считаться благой. Поэтому исламский банк, в отличие от обычного, не станет кредитовать винокурню или казино, каким бы прибыльным ни казался проект.

Принцип разделения прибыли и убытков. Позитивная основа исламских финансов – это идея справедливого распределения риска и вознаграждения между сторонами. В противовес фиксированному проценту, когда кредитор не несет убытков, ислам предлагает схему участия в прибыли и убытках. Этот принцип реализован в контрактах мудараба и мушарака, а также лежит в основе многих современных исламских финансовых продуктов.

Два основных финансовых инструмента, реализующих этот принцип – это *мудароба* и *мушарака*:

- в договоре *мудароба* одна сторона (инвестор – *рабб-уль-мал*) предоставляет капитал, а другая сторона (*мудариб*) – свои профессиональные знания и труд. Прибыль распределяется между сторонами по договоренности, а возможные убытки несёт исключительно инвестор;

- *мушарака* – это совместное инвестирование, при котором партнёры разделяют прибыль и убытки пропорционально вложенному капиталу.

Банки зарабатывают не на проценте, а либо на доле от прибыли проектов заемщиков, либо на предоставлении конкретных услуг (например, лизинг недвижимости с арендными платежами, торговая наценка при рассрочке платежа и т. п.). Прибыль банка и успех клиента становятся взаимозависимыми. В теории это способствует более справедливому отношению и устойчивости: если проект терпит убытки, банк тоже разделяет бремя, а не разоряет заемщика долгами. Конечно, на практике исламские банки стремятся минимизировать риски и потому зачастую используют схемы с предсказуемой доходностью (например, ту же *мурабаха* – продажу товара с наценкой, фактически аналогичную кредиту на покупку). Тем не менее, даже в таких случаях сделка формально оформлена как купля-продажа, а не как денежный заем под процент, что соответствует требованиям *фикха*.

В совокупности перечисленные концепции – *риба*, *гарар*, *майсир*, *халаль/харам* и разделение прибыли-убытков – образуют теоретический каркас исламского банкинга. Каждая финансовая операция оценивается шариатскими экспертами (советами при банках) на соответствие этим принципам. Если нарушение хотя бы одного из них неизбежно, такая операция должна быть модифицирована либо запрещена. Благодаря этому современные исламские финансовые продукты являются, по сути, адаптацией традиционных договоров, известных в классическом праве, под нужды современной экономики.

Неправомерное присвоение имущества – любая форма обмана или незаконного обогащения за счет чужих средств категорически недопустима (этот принцип соответствует общему требованию справедливости и прозрачности в финансах). Исламский банкинг носит ярко выраженный этический характер (социальная ориентация, справедливое распределение прибыли и рисков), что делает его привлекательным не только для мусульман, но и для клиентов любых конфессий, ищущих этичные и устойчивые финансовые решения. Законодательство РФ также прямо указывает, что пользоваться услугами партнерского финансирования могут все желающие, независимо от вероисповедания, – дис-

криминация по религиозному признаку запрещена. Хотя исламский банкинг основан на нормах ислама, его принципы во многом совпадают с универсальными принципами ответственного финансирования, и он способен дополнять традиционную банковскую систему на благо широкой аудитории.

Принцип материальной обеспеченности. Одна из важнейших концепций исламских финансов – принцип материальной обеспеченности. Он гласит, что любая финансовая операция должна быть связана с реальным активом или услугой. Финансовый капитал не может быть самостоятельным предметом торговли, а лишь инструментом для осуществления реальных экономических операций. ААОIFI строго следит за соблюдением принципа в исламских сделках. Например, сукук (исламские облигации) должны иметь чётко обозначенные базовые активы, приносящие доход, а не представлять собой обязательство о выплате фиксированного дохода по деньгам.

Концепция социальной ответственности (закят). Закят представляет собой один из столпов ислама, заключающийся в обязательном ежегодном налоге на имущество и богатство, которое мусульмане выплачивают в пользу нуждающихся. В исламских банках закат становится элементом социальной ответственности. Банки могут способствовать сбору и распределению закята среди нуждающихся категорий населения. Некоторые исламские банки выплачивают закат самостоятельно, другие рассчитывают и собирают закат от имени своих клиентов, обеспечивая прозрачность его распределения в благотворительных и социальных целях. Важной практикой является отдельная отчетность по закяту, которая публикуется наряду с финансовыми отчетами.

Особенностью регулирования исламского банкинга является наличие шариатского аудита и контроля. Исламские финансовые учреждения обязаны иметь шариатский совет, осуществляющий надзор за соответствием деятельности банка нормам шариата. ААОIFI подробно описывает механизм организации шариатского аудита (стандарт №2 «Шариатский аудит») и требования к отчетности SSB. Регулярный внутренний и внешний шариатский аудит обеспечивает соблюдение принципов исламских финансовых операций. Например, шариатский совет проверяет контракты на отсутствие запрещённых элементов и регулярно публикует отчёты, подтверждающие соответствие деятельности банка принципам ислама.

Контрольные вопросы:

1. Что такое риба, и почему исламский банкинг строго запрещает любые операции, связанные с получением процентного дохода?

2. В чём состоит запрет гарара, и какие сделки считаются недопустимыми с точки зрения неопределенности в исламском банкинге?

3. Объясните принцип материальной обеспеченности. Почему этот принцип важен для исламских финансовых институтов?

4. В чём заключается принцип разделения прибыли и убытков в исламском банкинге, и какие финансовые инструменты реализуют этот принцип?

5. Какие этические ограничения накладывает ислам на инвестиционную деятельность банков, и как эти ограничения реализуются на практике?

ТЕМА 3. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ИСЛАМСКОМ БАНКИНГЕ

Рассмотрим классические финансовые инструменты в исламском банкинге, нормативные стандарты и примеры их использования, а также сравним с традиционным кредитованием.

Мурабаха (товарный кредит). Мурабаха представляет собой сделку купли-продажи с отложенным платежом, используемую для финансирования покупки товаров. Банк по просьбе клиента приобретает необходимый актив (например, сырье, оборудование, недвижимость) и затем перепродает его клиенту по согласованной цене, включающей наценку (маржу) как вознаграждение банка. Цена товара и размер надбавки фиксируются в момент заключения договора и не изменяются в течение срока сделки. Клиент погашает задолженность либо единовременно, либо рассроченными аннуитетными платежами в оговоренный период. До передачи товара покупателю все риски порчи или брака товара несет банк как собственник. Мурабаха – это форма торгового финансирования, при которой банк получает прибыль за счет наценки, а не процентов, что соответствует требованию шариата о запрете рибы (ростовщического процента).

Примеры использования. Мурабаха является одним из наиболее широко применяемых исламских инструментов, особенно для краткосрочного торгового финансирования и потребительского кредитования. Например, значительная часть активов исламских банков стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) и Юго-Восточной Азии представлена сделками мурабаха. В Судане регулятор ввел ограничение, согласно которому доля мурабахи не должна превышать 30 % кредитного портфеля банков, чтобы стимулировать использование других инструментов на основе разделения прибыли и убытков. В Казахстане одним из первых примеров исламского финансирования стала синдицированная сделка по принципу мурабахи на \$150 млн. с участием банков Ближнего Востока для Альянс Банка – на момент 2006 года эта форма финансирования была единственной реализованной в стране. Также известна практика «товарной мурабахи» (таварук) на международных рынках, когда банки проводят сделки купли-продажи сырьевых товаров (например, на Лондонской бирже металлов) для управления ликвидностью.

Сравнение с традиционным кредитованием. По экономическому эффекту мурабаха схожа с кредитом с фиксированной процентной ставкой, однако юридически оформляется как торговая сделка. Доходность для банка часто привязана к рыночным процентным ставкам и сопоставима с процентами по обыч-

ным займам, но формально выражается в виде фиксированной маржи в цене товара, а не процента за время пользования деньгами. Важное отличие – после заключения контракта сумма долга не может быть увеличена, даже если клиент просрочил платеж, и не начисляются проценты за просрочку (штрафы могут взиматься только в пользу благотворительности, а не банковского дохода). Банк, как правило, требует от клиента предоставить залог или гарантию по сделке мурабаха для обеспечения исполнения обязательств, что аналогично обеспечению по традиционным кредитам. Тем не менее, в мурабахе отсутствует элемент неопределенности (гарар) – товар, цена и условия поставки известны заранее, а обязательство клиента перед банком обусловлено поставкой реального актива, что соответствует принципу материальной обеспеченности.

Нормативные стандарты и отчеты. Инструмент мурабаха детально регламентирован шариатскими стандартами ААОIFI. В частности, Шариатский стандарт ААОIFI №8 посвящен правилам заключения договоров мурабахи, требуя раскрытия банком себестоимости товара и размера надбавки при продаже в рассрочку. ААОIFI также выпустила отдельный бухгалтерский стандарт по учету мурабахи и прочих продаж с отсроченным платежом (FAS 28), который устанавливает порядок отражения мурабахи в финансовой отчетности исламских банков. В международной практике надзорные органы, опираясь на рекомендации Исламского совета по финансовым услугам (IFSB), приравнивают требования к капиталу по мурабахе к требованиям по обычным кредитам, учитывая их кредитный риск.

Так, правила Базеля-III/IFSB предусматривают риск-вес для требований мурабахи, сопоставимый с несекьюритизированными заемными требованиями, при условии наличия обеспечения товаром на время сделки. Международные обзоры отмечают доминирование мурабахи: по данным МВФ, мурабаха составляет до 70 % всех операций исламских банков в некоторых регионах. В отчетах Всемирного банка и IFSB подчеркивается, что широкое использование мурабахи повышает финансовую стабильность исламских банков за счет обеспечения сделок реальным активом, однако чрезмерная концентрация на инструментах с фиксированной доходностью может снижать отличия исламских банков от традиционных.

Иджара (лизинг). Иджара – это исламская форма лизинга, при которой банк (арендодатель) предоставляет клиенту право пользования активом за определенную плату на установленный срок. В начале сделки банк приобретает указанный клиентом актив (например, оборудование или недвижимость) и передает его в аренду клиенту. Клиент выплачивает арендную плату (периоди-

ческие лизинговые платежи), размер и график которых согласуются сторонами заранее. В течение срока иджары банк сохраняет право собственности на актив, неся связанные с владением риски и обязанности (например, страхование, существенный ремонт). Однако на практике в договор могут включаться условия (или отдельные соглашения), перекладывающие операционные расходы на арендатора, не нарушая принципа, что основная ответственность остается на владельце-банке.

Распространенной разновидностью является «иджара ва иктина» (лизинг с последующим выкупом) – одновременно с договором аренды стороны заключают соглашение, по которому по окончании срока аренды актив переходит в собственность арендатора (выкупается им). В такой структуре каждый лизинговый платеж обычно состоит из двух частей – плата за пользование и выкупная часть, направленная на постепенное погашение стоимости актива. Иджара ва иктина функционально аналогична рассрочке с арендой, позволяя клиенту в итоге стать владельцем имущества.

Примеры использования. Иджара широко применяется для финансирования приобретения дорогих активов – от автомобилей и оборудования до недвижимости. Во многих странах исламские банки предлагают ипотечные продукты на основе связки «мушарака + иджара», где банк и клиент сначала совместно покупают недвижимость, а затем клиент арендует долю банка с поэтапным выкупом (модель «дминишинг мушарака»). В ряде государств иджара используется публичным сектором. Например, правительство Великобритании в 2014 г. выпустило суверенные исламские облигации (сукук) на £200 млн., основанные на структуре аль-иджара – доход инвесторам выплачивался в форме арендных платежей за право пользования государственными объектами недвижимости. Этот выпуск показал, что механизм иджары востребован не только банками, но и на рынках капитала для привлечения средств под государственные активы.

В Малайзии сукук аль-иджара также являются распространенным инструментом долгосрочного финансирования. По данным IFSB, значительная часть (около 32 %) накопленного объема сукук приходится на выпуски, основанные на иджаре. В частном секторе примером использования иджары может служить финансирование авиапарка. Такие сделки, как «лизинг самолетов по исламской схеме», проводились, например, в ОАЭ, где банк покупает самолет и сдает его авиакомпании на условиях иджары с последующим выкупом.

Сравнение с традиционным лизингом. Иджара по экономическому содержанию близка к операционному или финансовому лизингу, но имеет важные особенности из-за требований шариата. Как и в случае обычного лизинга, кли-

ент платит за пользование активом, а не за заемные деньги. Однако в исламской модели арендодатель (банк) остается собственником актива на протяжении всего срока и несет риски, связанные с правом собственности, чего нет при финансовом лизинге, где в традиционном учете актив часто отражается на балансе арендатора. Банки не могут заранее оговорить в договоре, что все риски имущества и расходы (например, страхование) лежат на клиенте, поскольку это противоречит сути иджары.

Тем не менее, допускается внедрение отдельных агентских соглашений (викала) или повышение арендных платежей, чтобы практически компенсировать такие затраты, не нарушая формальных требований шариата. В отличие от кредита, иджара привязывает финансирование к реальному активу, что повышает ответственность банка за объект финансирования и увязывает доход с использованием вещью, а не с течением времени. Со стороны клиента платежи по иджаре сходны с лизинговыми. Они могут быть фиксированными или плавающими (например, привязанными к индексу арендных ставок), что делает этот инструмент конкурентоспособным с точки зрения гибкости платежей. При лизинге с выкупом (иджара ва иктина) аналогом в традиционном финансировании является лизинг с правом выкупа, но в исламской версии переход права собственности оформляется отдельным актом (дарение или продажа за символическую цену) после окончания срока аренды, чтобы не смешивать договор аренды с договором купли-продажи в одном контракте.

Нормативные стандарты и отчеты. ААОIFI утвердила отдельный стандарт по иджаре (Шариатский стандарт № 9 «Иджара и Иджара мунтахиб би тамлик»), устанавливающий условия допустимости лизинга и требований к нему. В частности, запрещено начинать взимать арендную плату до фактической передачи актива в пользование, а ответственность за существенный износ или гибель актива до передачи несет арендодатель. С точки зрения бухгалтерского учета ААОIFI предписывает отражать в балансе исламского банка как сам лизинговый актив (имущество на правах собственности), так и соответствующие обязательства арендатора по выкупу (в случае иджара с выкупом) отдельно. IFSB в своих руководящих принципах (например, IFSB-2 и IFSB-15 по достаточности капитала) относит иджару к финансированию, обеспеченному активами. Для необеспеченных арендных платежей устанавливаются кредитные рискованные веса, аналогичные обычным лизинговым требованиям, а для резидуальной стоимости актива может требоваться дополнительный капитал под риск владения имуществом.

Международные организации, такие как МВФ, отмечают в отчетах, что иджара понятна инвесторам благодаря сходству с привычным лизингом, и ее

применение способствует росту исламских финансов без чрезмерного отрыва от стандартных практик. В то же время регуляторы подчеркивают, что концентрация больших объемов иджары в банковском портфеле требует учета операционного риска владения множеством активов. Для этого Базельские стандарты (при адаптации IFSB) предписывают банкам создавать резервы на износ лизингового имущества и применять усиленные нормы риск-менеджмента.

Мушарака (партнерство). Мушарака – это совместное вложение капитала банком и клиентом (партнерство) в определенный проект или предприятие на началах разделения прибыли и убытков. По договору мушарака банк и предприниматель (а иногда и несколько сторон) формируют долевого капитал для финансирования бизнеса или проекта. Прибыль, полученная в результате деятельности, распределяется между партнерами по заранее согласованной пропорции или пропорционально их долям участия в капитале. Убытки разделяются строго пропорционально долям вложенного капитала. При этом партнер, не участвующий управленчески, не может быть привлечен к покрытию убытков сверх своего вклада. Банк-партнер обычно не требует залога от предпринимателя, так как его вознаграждение не гарантировано, а зависит от успеха проекта.

Мушарака может быть постоянной (партнерство на весь срок проекта) или уменьшаться со временем – например, в форме *мушарака мутанаккиса* (убывающего партнерства), когда один из партнеров (клиент) постепенно выкупает долю другого (банка). Такой механизм часто используется в финансировании недвижимости: банк и клиент совместно покупают объект, после чего клиент выплачивает банку его долю долями из прибыли или дополнительными взносами, пока не станет единственным владельцем. Во всех формах мушарака ключевым принципом является участие всех сторон и в прибыли, и в рисках, а также совместное управление (или участие в контроле) в зависимости от договоренности.

Примеры использования. Мушарака считается «самой аутентичной» формой исламского финансирования, так как полностью реализует принцип разделения прибыли и убытков. Однако на практике ее применение ограничено из-за высоких рисков для банка. Чаще всего мушарака используется в долгосрочных инвестиционных проектах, проектном финансировании и венчурном капитале. Например, в Иране и Судане законодательство поощряет партнерское финансирование: центральный банк Судана даже выпустил специальные банковские сертификаты мушарака для поддержания ликвидности банков и управления денежной массой.

Правительство Судана также эмитировало государственные облигации на принципе мушарака (так называемые *Shahama*) для финансирования бюджетно-

го дефицита, где держатели облигаций выступают совладельцами доли государственных активов и получают долю прибыли от их использования. В странах Персидского залива банки иногда вступают в мушарака с корпоративными клиентами для финансирования новых предприятий или расширения бизнеса, хотя чаще предпочитают менее рискованные схемы. В сфере жилищного финансирования за пределами мусульманских стран популярна модель «долевой ипотеки». Например, в Великобритании исламские банки (Al Rayan, Gatehouse Bank и др.) предлагали продукты, где банк и клиент через мушарака приобретают жилье, а затем клиент выкупает долю банка, уплачивая арендные платежи (сочетание мушарака и иджары). Такая схема позволила адаптировать ипотеку к требованиям шариата на рынках с немусульманским регулированием.

Сравнение с традиционным финансированием. Мушарака по сути эквивалентна долевого инвестированию или совместному предприятию (joint venture) в традиционных финансах. В отличие от кредитора, партнер по мушарака не имеет гарантированного фиксированного дохода – его прибыль неопределенна и зависит от результатов проекта. Для банка это означает более высокий риск по сравнению с кредитом под процент, но и потенциально более высокую отдачу. Исследования отмечают, что из всех исламских контрактов мушарака несет наибольшие риски для банка, но предоставляет возможность получить максимальную прибыль при успешном исходе. В традиционном банкинге аналогичный механизм встречается в форме участия банков в акционерном капитале компаний (через дочерние инвестиционные подразделения) или синдицированного проектного финансирования, однако коммерческие банки, как правило, избегают прямых долевого рисков.

Мушарака требует от банка тщательной оценки проектов и активного управления ими, подобно венчурным фондам или частному капиталу, тогда как обычные банки привыкли к роли кредитора с пассивным доходом. Таким образом, внедрение мушарака в банковскую деятельность – серьезный вызов для риск-менеджмента. С другой стороны, мушарака полностью соответствует идее справедливого распределения рисков: ни один из партнеров не получает вознаграждения безусловно – прибыль возникает только при успехе проекта, а потери делятся, что устраняет элемент гарантированной ренты. В результате предприятия, финансируемые по мушарака, не перегружены долгом, а банк-партнер мотивирован помогать бизнесу добиваться прибыли, поскольку его доход напрямую от этого зависит. В традиционных финансах подобный подход считается более устойчивым, но из-за сложности его реализации применяется ограниченно.

Нормативные стандарты и отчеты. Шариатские стандарты ААОIFI (например, стандарт № 12 «Ширкат и Мушарака») устанавливают основы для партнерских контрактов. Стороны должны четко оговорить доли участия, порядок распределения прибыли, ответственности и т. д., при этом доля прибыли, получаемая партнерами, не обязательно должна строго соответствовать доле капитала, если все стороны согласны и никто не получает гарантированный доход. ААОIFI также регулировала отдельные виды мушарака – например, убыточное партнерство – и выпустила рекомендации по учету таких инвестиций на балансах банков (FAS 4 об инвестициях на основе участия). IFSB в своих руководствах по управлению рисками (IFSB-1, IFSB-15) подчеркивает, что активы, финансируемые через мушарака, относятся к категории высокорискованных и требуют повышенных коэффициентов капитала для банков. В частности, в расчете достаточности капитала, инвестированные по мушарака средства банка, учитываются как акции/пай в неконсолидированных предприятиях, с рисковым весом вплоть до 400 % (по стандартам Базеля для акций), если нет дополнительных гарантий. Международные отчеты указывают на медленный рост доли истинных PLS-контрактов (profit-and-loss sharing) – мушарака и мудараба – в портфелях исламских банков: по данным МВФ, их суммарная доля значительно ниже, чем у мурабахи и иджары, из-за консервативности банков и регуляторов. Тем не менее, на рынках капитала появляются инструменты на базе мушарака: выпуски сукук, структурированные как долевое участие в проектах. ААОIFI в 2017 г. обновила стандарт по инвестиционным сукук (№ 17), разъяснив условия эмиссии сукук на базе мушарака, где эмитент и инвесторы разделяют прибыль/убыток проекта, что сближает эти облигации с акциями.

Мудараба (долевое финансирование). Мудараба – это договор доверительного управления капиталом, при котором одна сторона (рабб-уль-мал) предоставляет 100 % финансирования, а другая сторона (мудариб) осуществляет предпринимательскую деятельность, управляя полученными средствами. Прибыль, генерируемая в ходе проекта, распределяется между инвестором и управляющим согласно заранее согласованной доле (например, 70/30 или 50/50). Особенность мударабы: управляющий (мудариб) не вносит собственного капитала и не несет финансовых убытков – в случае неудачи он теряет только вложенный труд и не получает вознаграждения за свою работу, тогда как инвестор несет риск потери капитала.

В обычном случае банк выступает в роли инвестора, а предприниматель – мудариба, который реализует проект. Банк не вправе требовать залога у мудариба, поскольку это бы означало перенос убытков на него, противоречащий ду-

ху контракта. Контракт мудараба детально оговаривает доли прибыли сторон, сроки и сферу инвестиционной деятельности. Мудараба часто используется для финансирования торговых операций и среднесрочных проектов, требующих оборотного капитала. Кроме того, модель мудараба лежит в основе отношений между исламским банком и его вкладчиками.

Вкладчики рассматриваются как инвесторы (рабб-уль-мал), доверяющие банку свои деньги, а банк действует как мудариб, вкладывая эти средства в различные активы от своего имени. Прибыль от таких инвестиций распределяется между банком и вкладчиками по оговоренным процентным долям, причём банк обычно получает заранее обусловленную долю (например, 20 %) как плата за управление, а остальная прибыль идет вкладчикам. Убытки (если они не вызваны халатностью банка) полностью относятся на вкладчиков, тогда как банк теряет лишь потенциальное вознаграждение за свои услуги. Этот принцип используется в так называемых инвестиционных депозитах исламских банков.

Примеры использования. Мудараба активно применяется в сфере инвестиционных фондов и управляемых активов. В Пакистане, к примеру, еще с 1980-х гг. действует специальный правовой режим для компаний модараба (Modaraba Companies) – небанковских финансовых организаций, ведущих деятельность по принципу мудараба в различных отраслях (лизинг, инвестиции, торговое финансирование и др.). Согласно законодательству Пакистана (Modaraba Companies and Modaraba Ordinance, 1980), модараба определяется как «бизнес, в котором одна сторона участвует капиталом, а другая – своим трудом или навыками», и такие компании освобождены от уплаты процентов, работая на основе раздела прибыли.

В банковском секторе самым массовым примером мударабы являются инвестиционные счета вкладчиков в исламских банках по всему миру. Например, в Бахрейне и Малайзии большая часть депозитов оформлена как *unrestricted profit-sharing investment accounts* на основе мудараба, где вкладчики дают банку право распоряжаться средствами по своему усмотрению в пределах шариатских разрешенных сфер, а банк распределяет с ними прибыль от общего портфеля активов. Такой подход позволяет банкам не гарантировать фиксированный доход по вкладам, а выплачивать доходность постфактум, исходя из результатов инвестирования – на практике доходы вкладчиков исламских банков сопоставимы с процентами обычных банков, хотя формально являются долей прибыли, а не процентом.

Еще одна форма применения мударабы – это выпуск сукук аль-мудараба (облигаций, основанных на контракте мудараба). В этих инструментах инвесто-

ры сукук выступают в роли поставщиков капитала, а эмитент – мудариба, использующего привлеченные средства в бизнесе. Инвесторы получают оговоренную долю прибыли, а при убытках несут их наравне, без гарантий возврата номинала. Например, в ОАЭ и Малайзии выпускались сукук инвестиционных фондов на принципах мудараба для финансирования строительства недвижимости и инфраструктуры, предоставляя инвесторам более высокую потенциальную доходность взамен на разделение рисков.

Сравнение с традиционным финансированием. По экономическому смыслу мудараба аналогична доверительному управлению или коммандитному партнерству в традиционной практике. Инвестор передает деньги управляющему, тот их вкладывает, и обе стороны разделяют прибыль, причём у инвестора нет гарантированной ставки дохода. Главное отличие от паевого инвестиционного фонда в том, что в мударабе управляющий не участвует капиталом и не разделяет возможные убытки – это больше похоже на модель «управляющий за долю прибыли», встречающуюся, например, в индустрии хедж-фондов. Для банковского сектора мудараба как способ привлечения средств схожа с субординированным бессрочным финансированием: вкладчики, разместившие деньги на условиях участия в прибылях, по сути близки к держателям условных облигаций или акционерам без голоса.

В отличие от традиционных депозитов, при мударабе отсутствует обещание возврата средств с фиксированным процентом – доход неизвестен заранее и зависит от успеха вложений. С позиции клиента-вкладчика это более рискованно, поэтому исламские банки часто привлекают такие инвестиционные депозиты, предлагая исторически конкурентную доходность, сопоставимую с рыночными ставками, и репутацию надежного мудариба. С точки зрения банка, такие вклады не учитываются как его долговое обязательство в ряде юрисдикций (например, по стандартам AAOIFI они отражаются отдельной категорией между обязательствами и собственным капиталом), что повышает финансовую устойчивость банка в случае убытков. Последние частично разделяются с инвесторами-вкладчиками. В традиционном банкинге аналогом является разве что механизм участия держателей субординированных облигаций в убытках при списании долга. Мудараба вносит элемент разделения рисков в отношения банк-вкладчик, отсутствующий в конвенционном банковском деле, где депозит защищен и приносит фиксированный процент независимо от результатов операций банка.

Нормативные стандарты и отчеты. AAOIFI уделяет значительное внимание мударабе. Стандарт № 13 описывает принципы мударабы, а стандарт

№ 40 регулирует распределение прибыли по инвестиционным счетам на основе мударабы. Согласно этим нормам, банк-мудариб обязан честно управлять средствами, не гарантируя прибыли, однако может оговорить долю *мудароба* из прибыли. Бухгалтерские стандарты AAOIFI предлагают отражать инвестиционные счета как особую категорию, а не как обычные депозиты, что подчеркивает их природу «подразумеваемого трастового фонда» внутри банка. IFSB в своих надзорных стандартах признает сложность учета мудараба. Например, IFSB-4 рекомендует регуляторам требовать от банков достаточного раскрытия информации по доходности инвестиционных счетов, создания буферных резервов для сглаживания доходов вкладчиков и защиты прав инвесторов-вкладчиков.

Международные организации (МВФ, Всемирный банк) отмечают, что доля счетов на основе мударабы растет там, где регуляторы дают им конкурентные условия. Например, в ряде стран Персидского залива такие счета считаются внебалансовыми (капитализированными), что облегчает нагрузку на капитал банков. С другой стороны, в некоторых юрисдикциях (например, Великобритания) вкладчики исламских окон банков юридически приравнены к обычным депозиторам, и банки фактически предоставляют капиталовую гарантию, что противоречит идее мударабы.

В целом, нормативные органы стремятся создать баланс между защитой инвесторов и соблюдением шариатской сути мударабы, выпуская руководства совместно с органами, такими как IFSB и IAIS. Согласно отчету IFSB за 2020 год, доля инвестиционных счетов на принципах мудараба превышала 50 % от всех депозитов исламских банков в странах Залива, что свидетельствует о важности этого инструмента для исламской модели банковского дела.

Сукук (исламские облигации). Сукук – это исламские ценные бумаги, которые подтверждают доленое участие инвестора в определенном активе, проекте или пуле активов и дают право на соответствующую долю доходов от них. В отличие от традиционных облигаций, сукук не являются долговым обязательством с фиксированным процентом, а структурированы на основе одного или нескольких шариатских контрактов (таких как *иджара*, *мудароба*, *мушарака*, *саям* или *истисна*). Эмитент сукук создает специальную компанию, куда передает право собственности на определенные активы или права. Компания выпускает сертификаты сукук, и инвесторы, покупая их, становятся совладельцами этих активов (или участников договора) через владение сукук.

Далее активы приносят доход. Например, в случае сукук аль-иджара – это арендные платежи по переданному в лизинг имуществу. В случае сукук аль-

мурабаха – поступления от продаж по договору мурабахи, в сукук аль-мушарака – доля прибыли от инвестиционного проекта и т. д. Эти доходы распределяются между держателями сукук пропорционально их долям и формируют периодические выплаты (аналогичные купонам). По истечении срока сукук инвесторам, как правило, возвращается основная сумма путем выкупа активов эмитентом или третьей стороной – такая сделка оформляется в соответствии с шариатом (например, посредством отдельного договора выкупа, обещанного заранее). Важно, что выплаты по сукук привязаны к доходности базового актива, а не оговорены как процент от номинала, хотя на практике часто доходность фиксируется таким образом, чтобы соответствовать рыночным ставкам и ожиданиям инвесторов. Сукук могут выпускаться как с фиксированной доходностью (например, фиксированная арендная плата в сукук аль-иджара), так и с плавающей (доходность от прибыли проекта в сукук на базе мушараки или индексируемая арендная ставка).

Примеры использования. За последние два десятилетия сукук превратились в главный инструмент привлечения капитала на исламских финансовых рынках. Правительства многих мусульманских стран активно эмитируют сукук для финансирования инфраструктуры и бюджета.

Например, Малайзия, Саудовская Аравия, Индонезия и ОАЭ являются крупнейшими рынками сукук. По данным Исламского совета по финансам (ISFSB), совокупный объем непогашенных сукук на конец 2014 г. достиг \$294 млрд, из которых \$188 млрд приходилось на Азию (главным образом Малайзию), а \$95,5 млрд – на страны ССАГПЗ (Совет Сотрудничества арабских государств Персидского залива). Малайзия особенно известна регулярными выпусками суверенных сукук и корпоративных сукук – там создана развитая инфраструктура (биржевые площадки, правовая база) для торговли этими бумагами. В Персидском заливе крупнейшие эмитенты – правительства (например, сукук правительства ОАЭ, Катара) и полугосударственные компании. Например, компания Saudi Aramco привлекала средства через сукук, обеспеченные ее активами, а Дубай в 2020 г. выпустил сукук для финансирования развития инфраструктуры. Сукук также выходят за пределы мусульманского мира. Великобритания стала первой западной страной, выпустившей суверенный сукук (2014 г., £200 млн. на 5 лет), за ней последовали Гонконг, Люксембург, Южная Африка с собственными выпусками. Эти прецеденты подтвердили универсальность инструмента: британский сукук был построен по схеме иджара и обеспечен офисными зданиями правительства, при этом ставка прибыли 2,036 % годовых практически совпала с доходностью аналогичных государственных облигаций.

Инвесторы восприняли сукук как полную альтернативу облигациям, но с иным юридическим статусом. Кроме суверенных, существует обширный рынок корпоративных сукук: их выпускают исламские и даже конвенциональные финансовые институты (например, HSBC Sukuk в 2018 г.), девелоперы недвижимости, энергетические компании. В 2020-х годах отмечался рост «зелёных сукук» – целевых выпусков для экологических проектов (Индонезия, Малайзия, ОАЭ).

Сравнение с обычными облигациями. Сукук часто называют «исламскими облигациями», но между ними есть принципиальные различия. Обычная облигация удостоверяет отношение долга, когда инвестор одалживает эмитенту деньги под обещание вернуть их с процентами. Сукук же удостоверяет долю в активе или проекте – инвестор вкладывает деньги в приобретение доли актива и получает доход от владения им. С точки зрения денежных потоков многие сукук имитируют облигации – регулярно выплачивают сумму, эквивалентную процентам, и возвращают номинал в конце срока, но юридически и экономически эти платежи представляют собой аренду, прибыль от продажи товара или долю от бизнеса, а не проценты по займу. Благодаря этому структура сукук не нарушает запрет на риба.

Еще одно отличие – торговля сукук на вторичном рынке. Шариат допускает свободную куплю-продажу сукук, если они представляют доли в реальных активах (что эквивалентно торговле долями собственности). Однако если сукук по сути превращаются в долговые расписки (например, сукук на основе саялама или истисна до поставки актива), их свободное обращение ограничено из-за риска сделки «долг за деньги» с дисконтом (риба). Поэтому большинство сукук структурируется так, чтобы после выпуска они представляли собой доли в уже существующих или начальных активах (чаще всего через иджару), обеспечивая их шариатскую ликвидность на рынке.

С точки зрения инвестора сукук несет не только кредитный риск эмитента, но и риск базового актива. Если актив перестанет генерировать доход (например, арендатор перестанет платить аренду), у держателя сукук может не быть полного юридического права требовать фиксированный платеж от эмитента. На практике же в структуры сукук часто включаются механизмы защиты инвесторов, аналогичные облигационным. К примеру, эмитент может обещать выкупить актив по номиналу при погашении сукук (в допустимой шариатом форме – через отдельный контракт обещания выкупа) или заменить дефектный актив другим. Несмотря на такие нюансы, для конечного инвестора риск/доходность сукук схожа с облигациями аналогичного эмитента. Международные рейтинговые агентства присваивают сукук те же рейтинги, что и обыч-

ным облигациям данного заемщика, если структура не создает дополнительных рисков. В итоге сукук стали эффективным аналогом облигаций на рынках капитала, расширив базу инвесторов за счет тех, кто ищет соответствующие инструменты.

Нормативные стандарты и отчеты. В 2008 году Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (AAOIFI) выпустила важное руководство по сукук, после того как обнаружилось, что некоторые структуры сукук де-факто гарантировали инвесторам возврат номинала и фиксированный доход, что противоречит принципам риска/дохода. Шариатский совет AAOIFI под председательством шейха Таки Усмани в своем разъяснении потребовал, чтобы сукук не давали держателям право на гарантированный выкуп по номиналу, если только это не за счет рыночной стоимости активов, и чтобы доля доходов/убытков реально переходила к инвесторам. Эти рекомендации легли в основу обновленного Шариатского стандарта № 17 («Инвестиционные сукук»), которым регламентируются допустимые структуры (иджара, мудараба, мушарака, истисна, салям и др.) и условия их применения. AAOIFI также разработала ряд бухгалтерских стандартов. Например, FAS 25 и FAS 33 по учету вложений в сукук и раскрытию информации, требующие от эмитентов показывать сукук как отдельную категорию ценных бумаг и раскрывать характер базового контракта. IFSB со своей стороны выпустил стандарты по регулированию рынков капитала и сукук (IFSB-7 о корпоративном управлении на рынках исламских ценных бумаг, IFSB-12 о ликвидности), где даны руководства для регуляторов по допуску сукук, требованиям проспектов и управлению рисками. Международные организации в своих обзорах отмечают, что сукук стали интегральной частью глобального рынка. Например, в 2018 г. объем новых эмиссий превысил \$110 млрд, что свидетельствует о росте доверия инвесторов. В то же время подчеркивается важность стандартизации. Различия в правовых режимах сукук между странами затрудняют их трансграничное распространение. Для решения этой проблемы в 2020-х начата работа над глобальными стандартами сукук – AAOIFI и ИСФБ совместно разрабатывают гармонизированные положения (например, проект стандарта №62 AAOIFI по сукук). Согласно отчету IFSB (Islamic Financial Stability Report), сукук к концу 2020 г. достигли совокупного объема около \$700 млрд., при этом их ликвидность и рыночная капитализация продолжают расти, укрепляя связь исламских финансов с мировой финансовой системой.

Такафул (исламское страхование). Такафул – это система взаимного страхования, основанная на принципах совместного возмещения убытков и отказа от фиксированной платы за риск. Участники такафула (физические или

юридические лица) вносят добровольные взносы в общий фонд взаимопомощи, из которого выплачивается компенсация тем участникам, у кого наступили страховые случаи. Отличие от традиционного страхования – отсутствие отношения «страхователь-получатель премии vs застрахованный-получатель выплаты» в коммерческом смысле. Все участники одновременно и вкладчики, и потенциальные получатели помощи, а оператор такафул-компания лишь управляет фондом от их имени.

Контракт такафула устраняет запрещенные элементы: *риба* (инвестиции фонда осуществляются на безпроцентной основе), *гарар* (условия выплат четко оговорены и прозрачны для участников) и *майсир* (спекулятивный характер сведён к минимуму, так как нет ставки на чужой ущерб). Существуют две основные модели такафула: *мудараб-модель* – оператор (страховая компания) действует как *мудариб*, инвестируя коллективные взносы и разделяя с участниками полученную прибыль; и *вакала-модель* – оператор выступает агентом за оговоренную фиксированную плату, не претендуя на долю прибыли. Нередко применяется гибридная модель *вакала* с участием в прибыли. Компания получает фиксированный комиссионный доход за управление плюс стимул в виде доли из инвестиционной прибыли фонда при превышении определенного порога. В случае, если в фонде образуется профицит (т.е. страховых случаев было мало и часть взносов осталась невостребованной), по шариатским правилам эта сумма либо распределяется между участниками (пропорционально их взносам), либо переносится на следующий период в качестве резерва. Если же фонд испытывает дефицит (убытки превысили совокупные взносы), оператор может выдать фонду беспроцентный заем (*кард аль-хасан*) для покрытия выплат, который затем погашается из будущих взносов. Такая модель обеспечивает взаимопомощь: прибыль и убытки от инвестиционной деятельности фонда распределяются поровну между всеми участниками, тем самым реализуя кооперативный характер страхования.

Примеры использования. Рынок такафула динамично развивается в мусульманских странах и за их пределами. Основными рынками являются государства ССАГПЗ (особенно Саудовская Аравия) и Юго-Восточной Азии (Малайзия, Индонезия). В Саудовской Аравии сектор действует по модели обязательного кооперативного страхования. Все страховые компании должны работать как кооперативы, распределяя часть прибыли между застрахованными, что фактически является вариантом такафула. Благодаря обязательному медицинскому страхованию спрос на такафул там особенно высок. В Малайзии рынок такафул развивается с поддержкой государства. Действуют налоговые льготы для участников, чёткое регулирование разделения фондов участников и акцио-

неров компании, что привлекает как мусульманское, так и немусульманское население. Согласно отчету Всемирного банка и IFSB, на четыре страны – Саудовскую Аравию, Малайзию, ОАЭ и Бахрейн – приходится около 90 % глобального рынка такафул.

В других странах рынок пока менее развит. Например, в Турции и Северной Африке доля исламского страхования невелика, но демонстрирует рост двузначными темпами. За пределами исламского мира компании такафул существуют в Великобритании, ЮАР, в странах СНГ (Казахстан, Россия – на начальной стадии). Примером международного взаимодействия в сфере такафула является перестрахование, когда крупные операторы, такие как Malaysian Re и Swiss Re Takaful, предоставляют перестраховочную защиту исламским страховщикам по всему миру, обеспечивая распределение рисков в мировом масштабе.

Сравнение с традиционным страхованием. Классическое страхование критикуется шариатскими учеными за наличие гарара (неопределенности) и майсира (элемента пари: страхователь может так и не получить выплату, а страховщик может получить прибыль, не понеся затрат). В такафуле эти аспекты смягчаются за счет кооперативной природы. Вместо двух сторон, преследующих каждая свою выгоду, имеется коллектив участников, преследующих общую цель – возместить убытки членов сообщества. По сути, такафул близок к концепции взаимного страхования или страховой взаимопомощи, которая известна и в традиционной сфере. Однако такафул формализует это начало религиозно-этическими нормами. Вклад участников трактуется как *табарру* (добровольное пожертвование в общий фонд), а не плата за услугу. Оператор действует не как продавец страховки, а как попечитель или агент. Благодаря этому отсутствует договор азартного характера. Участник не «покупает полис с надеждой на выплату», а вносит лепту в помощь всем пострадавшим, включая возможно себя. Если убытков нет, средства остаются в фонде для общего блага (или возвращаются частично участникам), что устраняет ситуацию, при которой одна сторона всегда выигрывает, а другая всегда проигрывает.

Кроме того, инвестиции страхового фонда осуществляются в халальные активы – никакого процента или запретных отраслей – что соответствует этическому инвестированию. С практической точки зрения, продукты такафул (например, семейное страхование, медицинское, автострахование) по покрытию и выплатам мало отличаются от обычных, разница главным образом в правовом устройстве компаний. Клиенты такафул-компаний часто даже не ощущают разницы, кроме того, что могут претендовать на возврат части профицита фонда.

Вызовом для такафула является обеспечение достаточной капитализации фонда взаимопомощи. В коммерческом страховании акционеры могут покрыть убытки, в такафуле же, если взносов недостаточно, требуются механизмы внешней поддержки. В целом, такая модель признается устойчивой и справедливой, но требует высокого уровня прозрачности и доверия участников.

Контрольные вопросы:

1. В чём заключается механизм сделки мурабаха, и как она отличается от традиционного банковского кредита?
2. Каковы особенности договора иджара в исламском банкинге, и почему банк обязан сохранять право собственности на актив в течение срока договора?
3. Опишите принцип мушарака. В каких случаях применяется этот инструмент, и какие риски он несёт для банка?
4. Чем финансовый инструмент мудараба отличается от традиционного доверительного управления, и какую роль играют банк и клиент в этой сделке?
5. Что такое сукук, и почему они не считаются долговым обязательством с фиксированным процентом, в отличие от традиционных облигаций?

ТЕМА 4. СТРУКТУРА И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ

Исламские банки существенно отличаются от традиционных финансовых учреждений по своей структуре и организации деятельности, обусловленной строгими нормами и правилами, установленными исламским правом (шариатом). Особенностью исламского банковского дела является полное соответствие всех операций и продуктов нормам шариата, что требует специальных организационных решений и процедур, таких как создание Шариатского совета, особого механизма управления рисками и внутреннего контроля.

Основополагающим органом исламского банка является **Шариатский совет** (Sharia Supervisory Board – SSB). Его основная функция – обеспечить полное соответствие деятельности банка исламским принципам. Шариатский совет формируется из авторитетных специалистов в области исламского права, экономики и финансов, которые подтверждают допустимость и правомерность банковских операций, продуктов и услуг с точки зрения шариата.

Полномочия Шариатского совета включают в себя:

- предварительную проверку и одобрение банковских продуктов и сделок;
- регулярный мониторинг их выполнения;
- подготовку ежегодных отчётов о шариатском соответствии;
- рекомендации по устранению выявленных несоответствий.

Совет выступает не просто консультативным органом, а обязательным звеном в управленческой структуре банка, обладающим правом вето на операции, не соответствующие исламским нормам.

Совет директоров – это высший орган корпоративного управления в исламском банке, отвечающий за стратегическое руководство, общий контроль деятельности и обеспечение соответствия шариату. Совет директоров формируется из представителей акционеров, независимых директоров и экспертов, обладающих необходимыми компетенциями в области финансов, права и исламского банкинга. В исламских банках особое внимание уделяется квалификации и репутации членов совета директоров, поскольку от их решений зависит не только финансовая устойчивость банка, но и соблюдение шариатских принципов.

Совет директоров исламского банка несет ответственность за утверждение и контроль стратегических планов, финансовой политики, управление рисками, внутренний контроль, а также за эффективную коммуникацию с исполнительными органами и шариатским советом. Особенностью управления в ис-

ламском банке является необходимость интеграции шариатского соответствия на всех уровнях принятия решений. Совет директоров утверждает состав Шариатского совета и осуществляет контроль над выполнением его рекомендаций и решений.

Исполнительные органы исламского банка (генеральный директор, правление и исполнительные комитеты) непосредственно отвечают за оперативное управление банком. Эти органы выполняют задачи по реализации утверждённой стратегии, текущему управлению деятельностью банка и контролю за соблюдением шариатских норм на операционном уровне. Руководители исполнительных органов в исламских банках должны обладать специальными знаниями в области исламского банкинга и шариатского законодательства.

Оперативное руководство исламского банка обязано следить за тем, чтобы все банковские продукты и услуги, такие как мурабаха, иджара, мушарака, мудараба и сукук, строго соответствовали нормам шариата. Исполнительные органы координируют взаимодействие с Шариатским советом, предоставляя ему необходимую информацию и обеспечивая выполнение его решений. Также они регулярно предоставляют отчеты совету директоров, демонстрируя соответствие шариату и финансовую эффективность операций.

Организационная структура исламского банка включает в себя ряд подразделений, аналогичных традиционным банкам, но с существенными отличиями в функционале и обязанностях. Одним из основных подразделений является финансовое подразделение, которое отвечает за разработку и реализацию продуктов и услуг, полностью соответствующих шариату. Среди основных исламских финансовых инструментов выделяются мурабаха (товарный кредит), иджара (лизинг), мушарака (партнерское финансирование), мудараба (долевое финансирование), истисна (контракт на производство) и сукук (исламские облигации).

Все эти инструменты имеют свою специфику реализации, так как прибыль банка формируется не за счёт процентных платежей, а за счёт торговых операций, арендных платежей и разделения прибыли и рисков с клиентом. Финансовое подразделение исламского банка несёт повышенную ответственность за соблюдение шариатских норм при разработке продуктов, что требует высокой квалификации персонала.

Отдельное важное подразделение, свойственное исключительно исламским финансовым учреждениям – подразделение шариатского контроля (Sharia Compliance Department). Его роль заключается в текущем мониторинге операций и продуктов банка, выявлении потенциальных нарушений норм шариата,

взаимодействии с Шариатским советом и обеспечении прозрачности операций перед клиентами и регуляторами. Данное подразделение проводит регулярный внутренний шариатский аудит и осуществляет оперативное реагирование на любые несоответствия.

В исламских банках также действует специализированное подразделение управления рисками, которое учитывает не только классические банковские риски (кредитный, операционный, ликвидности), но и риски, специфические для исламских финансовых продуктов. Например, мудараба и мушарака, предполагающие разделение прибыли и убытков, несут более высокий уровень риска по сравнению с традиционным кредитованием, что требует более тщательного анализа проектов и их постоянного мониторинга. Для минимизации рисков исламские банки активно используют механизмы материальной обеспеченности, которые обеспечивают связь финансовых сделок с реальными активами и снижают спекулятивные риски.

Подразделение по работе с клиентами в исламских банках также имеет специфику, связанную с необходимостью разъяснения клиентам нюансов исламского финансирования. Сотрудники подразделения консультируют клиентов по всем особенностям исламских финансовых продуктов, объясняя их отличие от традиционных инструментов, что способствует повышению доверия и прозрачности отношений. Исламские банки уделяют большое внимание обучению сотрудников, которые взаимодействуют с клиентами, чтобы они могли грамотно и понятно разъяснять шариатскую основу продуктов и услуг.

Вопросы корпоративного управления и внутреннего контроля занимают центральное место в организационной структуре исламского банка. Корпоративное управление в исламских банках построено на принципах прозрачности, социальной ответственности и строгого соблюдения этических норм.

Руководство банка обязано обеспечить соответствие всех процедур и операций исламским ценностям и нормам. Внутренний контроль организован таким образом, чтобы выявлять и своевременно устранять любые нарушения норм шариата. AAOIFI разработала специальные стандарты по организации корпоративного управления и внутреннего контроля, в соответствии с которыми исламские банки обязаны регулярно проводить внутренний и внешний шариатский аудит и раскрывать его результаты в ежегодных отчётах.

Важной частью организационной структуры исламского банка является подразделение по управлению ликвидностью и инвестициями. В отличие от традиционных банков, которые управляют ликвидностью в основном за счет процентных инструментов, исламские банки используют специальные шариат-

ские механизмы и инструменты. К таким механизмам относятся сделки товарной мурабахи (таваррук), инвестиции в сукук, основанные на материальной обеспеченности, и межбанковские депозиты на основе мударабы. В рамках этого подразделения разрабатываются и внедряются стратегии управления ликвидностью, позволяющие банку выполнять обязательства перед клиентами, не нарушая норм шариата и избегая процентных инструментов.

Отдельным направлением организационной структуры исламских банков является подразделение информационных технологий (ИТ), которое обеспечивает автоматизацию банковских процессов и реализацию продуктов, соответствующих шариатским стандартам. Исламские банки активно используют специальные ИТ-платформы и программные решения, позволяющие учитывать специфику исламских финансовых инструментов. Это связано с необходимостью прозрачности операций и строгого контроля соблюдения шариата на всех этапах работы с клиентами и финансовыми активами. Современные исламские банки инвестируют значительные ресурсы в развитие цифровых платформ для облегчения доступа клиентов к шариатским продуктам и услугам.

Также значительное внимание в исламском банкинге уделяется подразделениям социальной ответственности и благотворительности (CSR-подразделения). Эти подразделения отвечают за программы социальной поддержки, реализацию обязательств по закяту, благотворительным проектам и развитие социального предпринимательства. Они организуют сбор и распределение закята, консультируют клиентов по вопросам социальной ответственности и проводят благотворительные кампании, подчеркивая важность этического компонента исламского финансирования. Исламские банки регулярно публикуют отдельные отчёты о своей социальной и благотворительной деятельности наряду с финансовой отчётностью, что отражает принцип социальной ответственности, заложенный в исламских финансах.

Не менее важным элементом является подразделение управления персоналом (HR-подразделение), которое отвечает за подбор, обучение и развитие сотрудников, обладающих необходимыми компетенциями в области исламских финансов. Специфика шариатского финансирования требует от сотрудников не только глубокого понимания финансовых инструментов, но и знания основ исламского права. Банки разрабатывают специализированные программы подготовки и переподготовки кадров, включая внутренние тренинги и сертификацию сотрудников в соответствии с международными стандартами, разработанными AAOIFI и IFSB.

В целом, комплексная организационная структура исламского банка направлена на строгий контроль соответствия шариату, минимизацию специфи-

ческих рисков исламских продуктов, социальную ответственность и обеспечение высокого уровня квалификации персонала, что способствует устойчивости и эффективному функционированию исламских банков на глобальном рынке.

Контрольные вопросы:

1. В чём состоит главная роль Шариатского совета в исламском банке, и какие функции он выполняет?
2. Каковы основные обязанности совета директоров исламского банка в обеспечении соответствия деятельности банка шариатским нормам?
3. В чём заключается специфика подразделения шариатского контроля и каким образом оно взаимодействует с другими подразделениями банка?
4. Какие виды рисков характерны для исламских финансовых продуктов, и какие меры используют подразделения по управлению рисками для их минимизации?
5. Каковы особенности работы подразделения по работе с клиентами в исламских банках по сравнению с традиционными банками?

ТЕМА 5. РЕГУЛИРОВАНИЕ И СТАНДАРТЫ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

Международные организации играют ключевую роль в разработке и унификации стандартов исламского банкинга. В частности, AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) и IFSB (Islamic Financial Services Board) являются ведущими органами стандартизации. AAOIFI, основанная в 1991 году как некоммерческая организация, разрабатывает стандарты в сферах учета, аудита, управления и шариата для исламских финансовых институтов. На сегодняшний день AAOIFI выпустила свыше 100 стандартов (включая ~59 шариатских стандартов и 35 стандартов бухгалтерского учета) и эти стандарты полностью или частично приняты более чем в 40 юрисдикциях мира. Это означает, что регуляторы во многих странах используют стандарты AAOIFI как основу или руководство при надзоре за исламскими банками, способствуя единообразию практик.

IFSB, начавший работу в 2003 году, выступает международным стандартизатором в области пруденциального регулирования исламских финансов. По сути, IFSB выполняет для исламских банков аналогичную роль, что Базельский комитет для традиционных банков. В его мандат входят стандарты по достаточности капитала, управлению рисками, корпоративному управлению, раскрытию информации и надзорным процессам, адаптированные к специфике исламского финансирования. IFSB объединяет свыше 180 членов, включая центробанки и надзорные органы многих мусульманских стран, а также международные организации. С момента основания IFSB выпустил более 20 стандартов и ряд руководящих принципов по таким вопросам, как расчет нормативов капитала для исламских банков, управление ликвидностью, стресс-тестирование и система исламского депозитного страхования. Рекомендации IFSB часто принимаются членами-странами на национальном уровне на добровольной основе, интегрируясь в локальные нормативы банковского сектора.

Благодаря работе AAOIFI и IFSB постепенно формируется глобальная инфраструктура регулирования, призванная обеспечить стабильность и шариатскую соответствующую практику в исламском банкинге. Тем не менее, принятие этих стандартов остается неравномерным. Например, Бахрейн одним из первых обязал все исламские банки соблюдать стандарты AAOIFI, тогда как в ряде других стран стандарты применяются лишь в качестве рекомендаций.

Подходы к регулированию исламского банкинга заметно различаются от страны к стране, отражая правовые системы, долю исламских финансов в эко-

номике и степень участия государства в этом секторе. Ниже рассмотрены несколько моделей на примерах разных государств.

Малайзия. Малайзия известна как страна с одной из самых развитых систем регулирования исламских финансов. Здесь действует дуальная банковская система: параллельно сосуществуют традиционные и исламские банки, находящиеся под надзором центрального банка (Bank Negara Malaysia). Ещё в 1983 году был принят первый Закон об исламском банкинге, позволивший учреждать исламские банки, а в 2013 году его сменила современная нормативная база – Закон об исламских финансовых услугах. Существенной особенностью малайзийской модели является наличие Национального шариатского совета при центральном банке, чьи решения обязательны для всех исламских финансовых учреждений страны. Это означает, что любые финансовые продукты и услуги должны получить одобрение на соответствие нормам шариата от данного высшего органа, что обеспечивает единообразие трактовок исламского права. Регулятор также предъявляет повышенные требования к внутреннему шариатскому контролю. Банки обязаны иметь собственные шариатские комитеты, проводить шариатский аудит и управлять рисками с учётом шариатских ограничений.

Малайзийский регулятор ввёл стандартизированные контракты по основным видам исламских сделок (иджара, мудароба, мушарака и др.), что упрощает их применение по всей отрасли. Благодаря этим мерам Малайзия достигла значительной доли исламских финансов в своем секторе. По состоянию на 2022 год около 41 % всех банковских кредитов в стране предоставляются на основе шариатских принципов. В то же время некоторые эксперты отмечают, что малайзийский подход достаточно либерален. Разрешены структуры, имитирующие традиционные банковские продукты (например, товарный мурабаха через организованные товарные биржи), что вызывает критику со стороны более консервативных шариатских ученых.

Страны Персидского залива (Бахрейн, ОАЭ, Саудовская Аравия). В государствах GCC исламский бантинг также широко распространён, но подходы к регулированию отличаются. **Бахрейн** стал пионером в области надзора. Центральный банк Бахрейна первым в мире сделал стандарты AAOIFI обязательными для всех исламских финансовых институтов в стране. Помимо этого, бахрейнский регулятор установил специальные нормативы по капитализации и управлению рисками для исламских банков, а также занимается подготовкой шариатских кадров (требуя, например, сертификации шариатских советников). Благодаря принятым мерам Бахрейн стал одним из международных центров исламских финансов, где действует множество исламских банков и проводится активная стандартизация практик.

В Объединённых Арабских Эмиратах действует несколько юрисдикций с собственными правилами. В федеральном масштабе центральный банк ОАЭ курирует исламские банки наряду с обычными, недавно создав Высший шариатский совет для унификации фетв. Особую роль играет финансовая зона Дубай (DIFC), где для институтов, работающих по шариату, выпущены специальные руководства. Все исламские фирмы в DIFC должны придерживаться стандартов AAOIFI, а создание шариатских комитетов в финансовых компаниях требует одобрения Министерства по делам ислама. ОАЭ стремятся предоставить как нормативную поддержку (единые стандарты), так и обучающие материалы для участников рынка.

Саудовская Аравия представляет иной подход. Формально вся правовая система Саудовской Аравии основывается на нормах шариата, поэтому регулятор не разделяет банки на исламские и конвенциональные – считается, что все банки должны в принципе соответствовать исламским ограничениям. На практике в королевстве исторически функционировали и традиционные банки, однако в последние годы большинство крупных банков либо полностью перешли на исламские принципы, либо имеют исламские «окна» с продуктами без процентов. Саудовский регулятор (SAMA) не выпустил отдельного закона об исламском банкинге, но подготовил первую в стране систему исламичной ипотеки (закон о sharia-compliant ипотеке), призванную стимулировать рынок жилищного финансирования. В Саудовской модели минимальное специальное регулирование – упор делается на интеграцию шариатских принципов в общую финансовую систему без создания параллельных правил.

Великобритания. Примером немусульманской страны, активно регулирующей исламский банкинг, является Великобритания. Начиная с 2000-х годов британское правительство последовательно адаптировало законодательство, чтобы привлечь исламские финансы и сделать Лондон западным хабом этой индустрии. В Соединённом Королевстве не существует отдельного «исламского» банковского закона. Вместо этого изменения были внесены в общие финансовые и налоговые нормы, чтобы обеспечить равные условия для исламских продуктов. Была признана концепция «альтернативных финансовых сделок» (alternative finance arrangements) – по сути, это шариатские продукты, которые юридически приравниваются к традиционным для целей регулирования. Так, с 2010 года в законодательство о рынке ценных бумаг добавлено определение сукука как Alternative Finance Investment Bonds, что позволило регулировать сукуки аналогично облигациям. Банк Англии и Управление финансового надзора (FSA, ныне FCA/PRA) выдали лицензии нескольким полноценным ис-

ламским банкам, таким как Al Rayan Bank и Bank of London and The Middle East, и разрешили традиционным банкам открывать «исламские окна» для обслуживания по шариатским принципам. Для поддержки ликвидности исламских банков в 2018 году Банк Англии запустил специальный ликвидный механизм (Alternative Liquidity Facility) на основе безпроцентных ценных бумаг, чтобы банки без процентных активов могли хранить резервные средства. Благодаря таким нововведениям Великобритания стала первой страной Запада, выпустившей суверенный сукук (в 2014 г. и повторно в 2021 г.). Тем не менее, несмотря на «поддерживающее регулирование», исламский банкинг остаётся нишевым сегментом. Совокупные активы исламских банков в Великобритании составляют лишь около 0,1% от активов банковской системы страны (на конец 2023 года). Основными ограничителями роста остаются невысокий спрос (мусульманское население ~6,5 % и не все ориентированы на исламские продукты) и узкая линейка предложений со стороны банков. Тем не менее, Великобритания демонстрирует, что при корректировке регулирования исламские финансы могут успешно интегрироваться даже в немусульманской юрисдикции.

Во многих других государствах также предприняты шаги для развития исламского банкинга. **Индонезия**, обладающая крупнейшим мусульманским населением, в 2008 году приняла Закон об исламском банкинге и создала Национальный шариатский совет для стандартизации фетв. Однако длительное время развитию мешали фискальные барьеры – например, двойное налогообложение. В 2010 году парламент Индонезии внес поправки, устраняющие двойное налогообложение исламских финансовых инструментов, что сняло лишние налоговые издержки с операций мурабаха и иджара. **Пакистан** еще в 1980-х пытался полностью исламизировать банковскую систему, но затем вернулся к дуальной модели. Сейчас в стране параллельно действуют исламские и конвенциональные банки под надзором Государственного банка Пакистана. Регулятор выпустил подробные правила по исламскому банкингу и организовал Шариатский совет при центральном банке для консультаций. В 2022 году Федеральный шариатский суд Пакистана вынес решение, обязывающее перейти к полностью безпроцентной банковской системе к 2027 году, что ставит перед регуляторами задачу ускоренной унификации законодательства с шариатскими нормами.

Судан и Иран являются примерами стран, где все банковские операции по закону должны соответствовать шариату (полная исламизация банковской системы). В Иране с 1983 года действует закон, запрещающий взимание процентов, и иранские банки используют модели разделения прибылей и убытков вместо кредитования под фиксированный процент. Однако ограниченная интегра-

ция в мировую финансовую систему и санкции затрудняют оценку эффективности и сопоставимость этой модели. В целом, мировой опыт показывает разнообразие подходов: от полной исламизации (Иран, Судан), через развитую дуальную систему с государственным контролем шариатского соответствия (Малайзия, Пакистан, ОАЭ), до либерального регулирования в секулярных экономиках (Великобритания, Люксембург), где акцент сделан на устранении препятствий для исламских финансов внутри общей правовой рамки.

Особенности налогообложения исламских финансовых инструментов

Налогообложение исламских финансов требует особого внимания регуляторов, поскольку классические исламские продукты часто подразумевают множество последовательных сделок, которые в обычной системе налогообложения могли бы облагаться налогом несколько раз. Без специальных поправок такие операции становились бы невыгодными. Поэтому принцип налоговой нейтральности – обеспечение того, чтобы исламские инструменты не несли большей налоговой нагрузки, чем эквивалентные традиционные – является краеугольным камнем регулирования в этой области.

Один из типичных примеров – исламская ипотека (домашнее финансирование через мурабаху или иджару). В стандартной исламской схеме банк сначала покупает недвижимость, а затем продает ее клиенту в рассрочку (или через лизинг с последующим выкупом). Юридически здесь происходит две продажи имущества, тогда как при обычной ипотеке недвижимость переходит от продавца сразу к покупателю. В странах с налогом на передачу недвижимости (например, гербовый сбор в Великобритании, Stamp Duty Land Tax – SDLT) это могло означать двойное налогообложение одной сделки. Великобритания одной из первых устранила эту проблему: еще в Finance Act 2003 были введены льготы, предотвращающие двойное начисление гербового сбора при исламских ипотечных сделках. По оценкам, без этой поправки покупатель жилья по исламской схеме заплатил бы налог дважды (каждый раз по ставке до ~4 % от стоимости недвижимости), что делало бы сделку заведомо менее выгодной. Аналогично, в Finance Act 2005 британское правительство ввело понятие “alternative finance returns” – доходов от альтернативных (шариатских) финансовых операций, приравняв их в налоговом отношении к процентным платежам. Это означает, что прибыль банка по договору мурабаха или арендная плата по иджаре облагаются налогом так же, как проценты по кредиту, и позволяют вычитать расходы из налогооблагаемой базы, предотвращая дискриминацию исламских сделок.

Также были внесены изменения в правила капитального налога (CGT), чтобы повторные продажи недвижимости в рамках исламской ипотечной схемы не облагались налогом как реализация прибыли, при выполнении установленных условий. Совокупность этих мер сделала возможным равное налогообложение исламских и традиционных ипотечных продуктов в Великобритании.

Малайзия также активно реализует концепцию налоговой нейтральности. Начиная с бюджета 2007 года, правительство официально проводит политику, согласно которой исламские финансовые сделки для целей налогообложения рассматриваются аналогично традиционным кредитным соглашениям. В малайзийский Закон о подоходном налоге внесены поправки (разд. 28 Акта о налоге на доходы 1967 г.), устанавливающие, что прибыль по исламским финансам облагается так же, как проценты по ссудам. Подобные же изменения коснулись налога на прирост капитала от продажи недвижимости и гербового сбора, чтобы исключить двойное налогообложение при исламском финансировании жилища.

Помимо нейтрализации налоговых барьеров, Малайзия предоставляла и *налоговые стимулы* для отрасли. Так, исламские банки в определенные годы получали налоговые льготы на доходы от новых видов продуктов, расходы на выпуск сукуков могли вычитаться из налогооблагаемой прибыли, а иностранные инвесторы в малайзийские исламские фонды освобождались от налога на определенный период. Эти меры способствовали быстрому росту сектора – Малайзия стала одним из крупнейших эмитентов сукуков в мире, чему во многом помогла благоприятная налоговая среда (включая вычеты расходов на выпуск и освобождение инвесторов от двойного налога).

Другие страны также адаптировали налоговое законодательство. **Пакистан** в 2016 году принял поправки для равного налогообложения сукуков. Ранее сделки с выпуском сукука облагались множеством налогов (например, при передаче базовых активов в SPV исчислялся налог на прибыль от продажи, арендные платежи облагались налогом у SPV, удерживались налоги при выплатах дохода инвесторам и т.д.), что делало сукуки невыгодными.

После реформы пакистанский регулятор предоставил сукуку такой же режим, как облигациям, освободив от налога прирост при передаче активов в SPV, освободив от налогообложения арендный доход SPV и отменив ряд удерживаемых налогов с транзакций по сукуку. Регулятор назвал это «прорывным решением», поскольку раньше налоговые издержки делали сукуки практически нерентабельным инструментом.

Похожие шаги предприняты во многих юрисдикциях. Так, **Индонезия** отменила двойное обложение НДС для операций мурабаха и аренды, как упо-

миналось выше. **Франция** выпустила разъяснения, позволяющие избегать налога на добавленную стоимость при мурабаха и признающие купон сукука процентным расходом для эмитента (чтобы позволить налоговый вычет). **Люксембург**, стремясь привлечь исламские фонды, предоставил режим, при котором для исламских инвесторов отсутствует двойной гербовый сбор, налог на богатство и налог на прибыль от инвестиций в данной юрисдикции. Даже страны с незначительной долей исламских финансов рассматривают подобные меры. Например, **Австралия** в 2010-х обсуждала поправки в налоговые законы для упрощения исламских сделок, а в **Индии** до изменения законодательства исламские структуры кредитования сталкивались бы с двойным налогом, что признано препятствием для развития отрасли.

Таким образом, общая тенденция состоит в устранении фискальных барьеров для исламских продуктов. Законодатели стремятся поставить их в равное положение с классическими инструментами – через освобождение от повторного налогообложения при многократных передачах активов, признание доходов по ним эквивалентными процентам, и предоставление адресных льгот. Концепция налоговой нейтральности уже стала стандартом в ведущих центрах исламского банкинга, без чего конкурентоспособность исламских финансов была бы существенно ниже.

Проблемы унификации стандартов исламского банкинга.

Несмотря на существование международных стандартов и активные усилия регуляторов, добиться полной унификации нормативной базы исламского банкинга пока не удалось. Отсутствие глобальной стандартизации остается одной из главных проблем отрасли. В отличие от традиционного банковского сектора, где Базельские стандарты и МСФО внедряются повсеместно, в исламских финансах каждая юрисдикция нередко вырабатывает собственные правила и трактовки. Reuters прямо отмечает, что в исламском финансировании нет единых глобальных стандартов, из-за чего отдельные страны вынуждены самостоятельно адаптировать нормы под специфику шариата. Это приводит к фрагментации рынка: продукты, разработанные в одной стране, могут не признаваться эквивалентными в другой из-за различий в шариатских заключениях или регуляторных требованиях.

Главный источник неоднородности – разногласия между шариатскими учёными и советами. Шариатские советы в исламских банках и при регуляторах различных стран порой выносят разные вердикты по схожим продуктам, основываясь на отличиях в мазхабах (правовых школах) или в понимании шариатских принципов. Например, некоторые структуры, разрешённые в Юго-

Восточной Азии (вроде таваррук – организованной товарной сделки для получения ликвидности), исторически вызывали возражения у ближневосточных ученых. Даже наличие органов вроде ААОIFI, выпускающих стандартизированные шариатские стандарты, не гарантирует их повсеместного принятия.

Хотя эти стандарты призваны унифицировать фетвы, нет механизма обязательного подчинения им всех шариатских советов. Эксперты указывают, что прежде чем говорить об унификации правил, необходимо достигнуть большего консенсуса среди самих шариатских экспертов. На практике же каждый банк полагается на мнение своего собственного шариатского совета, которое может отличаться от мнения совета другого банка. В результате, как отмечают аналитики, отсутствуют единые шариатские нормы, обязательные для всех исламских финансовых институтов.

ААОIFI в 2021 году даже предложила своего рода «иерархию шариатских норм» – порядок приоритетов между различными стандартами и fatwa, чтобы помочь аудиту соответствия. Однако это лишь подтверждает наличие множества пересекающихся норм и необходимость выбирать между ними.

Проблемы разрозненности касаются не только шариатских толкований, но и бухгалтерского учета и отчетности. Не все страны требуют применения стандартов ААОIFI. Многие банки, особенно за пределами GCC, используют международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) без адаптации под исламскую специфику. Это затрудняет сопоставление финансовых показателей исламских банков из разных стран. Кроме того, пруденциальные стандарты IFSB хотя и предлагаются на международном уровне, но не являются обязательными – ряд регуляторов опирается напрямую на рекомендации Базельского комитета, не учитывая всех нюансов исламских контрактов. В итоге уровень требований к капиталу или ликвидности для исламских банков может различаться в разных государствах.

Еще одна проблема – правовые различия. Исламские финансовые сделки вписываются в национальные правовые системы по-разному: где-то через внесение отдельных положений (как “alternative finance” в Британии), а где-то через полноценные исламские финансовые законы (как в Малайзии). Эти законы и терминология не унифицированы, что создает барьеры для трансграничных операций и инвестиций. Например, при выпуске сукука в разных странах эмитентам приходится учитывать различные требования к структуре SPV, правам инвесторов и т. д., поскольку единообразного международного режима, аналогичного конвенциональным еврооблигациям, не существует.

Индустрия сталкивается с дилеммой: с одной стороны, гибкость позволяет учитывать местные особенности и мазхабные различия, с другой – разнород-

ность стандартов мешает развитию глобального рынка исламских финансов. Отсутствие стандартизации увеличивает издержки на согласование сделок, усложняет надзор и может подрывать доверие инвесторов. Показателен случай спора The Investment Dar vs. Blom Bank (Великобритания, 2009), когда сделка, одобренная шариатским советом одной из сторон, была оспорена в суде как противоречащая шариату. Этот инцидент «подчеркнул, как недостаток стандартизации в исламских финансах может поставить под угрозу индустрию».

В ответ на эти вызовы международные организации и форумы (например, Исламский банк развития, Совет по финансовой стабильности исламских услуг и др.) продолжают работать над сближением позиций. Разрабатываются унифицированные шариатские руководства для сукука, тахаввут (деривативов) и других сложных продуктов, собираются круглые столы ведущих шариатских экспертов для достижения консенсуса. Тем не менее, путь к полной унификации ещё далек: он требует как институциональных изменений (создания наднациональных шариатских органов с мандатом, обязательным для всех участников), так и эволюции самих исламских юридических норм. Пока же участники рынка вынуждены навигировать в условиях множественности стандартов, адаптируя свою деятельность под требования каждой отдельной юрисдикции.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные функции и роль AAOIFI и IFSB в регулировании и стандартизации исламского банкинга на международном уровне?
2. В чём заключается специфика регулирования исламского банкинга в Малайзии, и каковы функции Национального шариатского совета при центральном банке этой страны?
3. Какие меры предпринимаются для обеспечения налоговой нейтральности исламских финансовых продуктов, и почему это важно для их конкурентоспособности?
4. Какие проблемы возникают из-за отсутствия единой глобальной стандартизации исламского банкинга, и в чём состоят основные причины этих трудностей?
5. Почему различия в подходах к трактовке шариата и бухгалтерским стандартам усложняют развитие глобального рынка исламских финансов, и какие меры могут помочь преодолеть эти проблемы?

ТЕМА 6. ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Историческое развитие исламского банкинга в разных странах

Идея беспроцентного финансового посредничества берёт начало из основных положений шариата, однако в современной форме исламский банкинг начал складываться лишь во второй половине XX века. Первые эксперименты возникли в 1960-х годах. Знаменательным событием стало создание в 1963 г. в Египте сельского сберегательного банка *Mit Ghamr* под руководством Ахмеда Наджара. Этот небольшой банк, работавший по принципам совместного инвестирования и мудароба (долевого участия в прибыли), привлёк около 1 млн. вкладчиков и открыл 9 филиалов за первые четыре года работы. Несмотря на успех среди местных фермеров, проект столкнулся с политической нестабильностью. В 1967 г. его поглотил Национальный банк Египта, и принцип беспроцентного кредитования был временно утрачен. Тем не менее опыт *Mit Ghamr* вдохновил мусульманских экономистов других стран, продемонстрировав возможность применения шариатских финансовых принципов в современных условиях.

В 1970-е годы благодаря нефтяному буму в странах Персидского залива и росту реисламизации экономики интерес к исламским финансам резко возрос. В 1975 г. при поддержке Организации исламского сотрудничества был основан первый международный институт – Исламский банк развития (*Islamic Development Bank, IDB*), призванный финансировать проекты в мусульманских странах на принципах долевого участия (*profit-and-loss sharing*). В том же 1975 г. в Дубае начал работу *Dubai Islamic Bank* – первый современный коммерческий банк, изначально с капиталом 50 млн. дирхамов.

На ближневосточном пространстве последовали и другие: в 1977 г. создан *Kuwait Finance House* (Кувейт), в 1978 г. – *Faisal Islamic Bank* в Египте, немного позднее – исламские банки в Судане и Бахрейне. Параллельно в Азии происходили схожие процессы. В 1970-х зародились исламские финансовые институты в Малайзии (государственный накопительный фонд *Tabung Haji* для паломников, 1963), а Пакистан одним из первых попытался реформировать всю систему под нормы шариата.

Пакистан стал пионером перехода к исламскому банкингу на государственном уровне. Уже в 1979 г. правительство объявило об устранении процентов в ряде государственных финансовых институтов, а к 1985 г. официально провозгласило перевод всей банковской системы на основы шариата. Был при-

нят ряд законов (например, о мудараба и мурабаха в 1980–1981 гг.), и по всей стране начали оперировать исламские отделения коммерческих банков – к началу 1980-х около 7000 филиалов работали по системе разделения прибыли вместо фиксированного процента. Однако полный отказ от традиционного кредитования сопровождался сложностями, и вскоре Пакистан перешёл к двойной банковской системе: параллельно действуют как исламские, так и обычные банки, что сохраняется и поныне. Тем не менее, крупнейший пакистанский Meezan Bank и другие исламские банки заняли прочные позиции в финансовом секторе страны.

Египет после опыта Mit Ghamr вернулся к идее исламских банков в конце 1970-х. Faisal Islamic Bank of Egypt, открывшийся в 1978 г., стал первым официальным исламским банком страны. Он быстро набрал вес: его активы достигли 2 млрд. долл. к 1986 г., при прибыли ~106 млн долл. Появились и другие игроки, например Islamic International Bank for Investment and Development, работавший в форме инвестиционно-торгового банка на принципах шариата. Однако в 1980-е государство Египта отнеслось к новым банкам настороженно из опасений усиления исламских движений. Периодически возникали кампании против исламских финансов, что временами тормозило их развитие.

Особый путь выбрали **Иран** и **Судан**, где исламский банкинг стал единственной банковской моделью. В Иране после Исламской революции 1979 г. власти провели национализацию банков и реформу, кульминацией которой стал Закон 1983 г. о беспроцентном банкинге. С марта 1984 г. иранским банкам было запрещено выплачивать фиксированный процент по вкладам и взимать проценты по кредитам. К 1985 г. вся банковская система Ирана была формально переведена на шариатские принципы под контролем государства. Аналогично, Судан в период исламизации законодательства (с середины 1980-х) внедрил нормы шариата в финансовый сектор. Конвенциональные банки либо преобразованы, либо закрыты, и с тех пор Судан функционирует на основе полностью исламского банкинга. Эти две страны уникальны тем, что 100 % банковских активов у них соответствуют шариатским принципам.

В Юго-Восточной Азии флагманом исламских финансов стала **Малайзия**. Первый банк – Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) – начал работу в 1983 г. после целенаправленной государственной подготовки. Ещё в 1981 г. был создан Национальный руководящий комитет по исламскому банкингу, а закон об исламском банкинге принят в 1983 г. Правительство обеспечило новому сектору благоприятные условия, включая выпуск государственных сукук (облигаций, соответствующих шариату) и создание централизованного Совета шариатских

экспертов при центральном банке для надзора за соответствием продуктов принципам ислама. В результате к концу 1990-х BIMB открыл более 70 отделений по всей стране, а доля исламских финансов в Малайзии устойчиво росла. В дальнейшем Малайзия стала мировым лидером по выпуску сукук и инновациям в исламских финансах, задавая стандарты для других стран.

На рубеже 1990-х – 2000-х исламский банкинг превратился в глобальное явление. Если в 1975 г. он был представлен лишь горсткой институтов, то к середине 1990-х в мире насчитывалось уже 144 исламских финансовых учреждений (33 государственных банка, 40 частных и 71 инвестиционная компания). В 1990 г. создана международная организация по стандартизации учёта – AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions), а в 2002 г. – совет по финансовой стабильности исламских банков IFSB (Islamic Financial Services Board) в Куала-Лумпуре.

В 1999 г. появился первый фондовый индекс исламских ценных бумаг (Dow Jones Islamic Market Index) для отслеживания динамики «шариатских» инвестиций. Исламские банки стали открываться за пределами стран с мусульманским большинством: в Великобритании, Дании, Люксембурге, США и др. Уже к 2013 г. исламские банки действовали в более чем 50 странах мира, в том числе в Великобритании, Франции, ЮАР, Нигерии, Китае и т. д. Первыми в Западной Европе лицензии получили банки в Великобритании (Islamic Bank of Britain, 2004) и Германия (KT Bank AG во Франкфурте, 2015). Сектор быстро наращивал масштабы: совокупные мировые активы исламских финансов превысили \$2 трлн, продолжая расти двузначными темпами (ср. ~17 % ежегодно). Несмотря на относительную молодость, исламский банкинг доказал жизнеспособность и привлёк внимание даже за пределами мусульманского мира.

Регулирование исламского банкинга в разных странах

Ближний Восток и Северная Африка. В регионе Персидского залива исламский банкинг интегрирован в национальные финансовые системы наряду с традиционным. Многие страны не выделяют отдельного специального закона для исламских банков, но устанавливают надзорные нормы и шариатские советы для контроля.

Например, **Бахрейн** позиционируется как центр исламских финансов: по состоянию на конец 2007 г. в стране было 29 исламских банков (включая офшорные), 50 исламских инвестиционных фондов и 18 страховых компаний такафул. Центральный банк Бахрейна (СВВ) регулирует весь финансовый сек-

тор (как исламские, так и обычные банки) и первым в мире внедрил стандарты AAOIFI на национальном уровне.

Позднее опыту Бахрейна последовали регуляторы Судана, Иордании, Катар и др., адаптировав международные стандарты учета и аудита для исламских институтов. В **Объединённых Арабских Эмиратах** (ОАЭ) крупные исламские банки – такие, как Dubai Islamic Bank (осн. 1975 г.) – оперируют параллельно с конвенциональными, а надзор осуществляется единым регулятором с учетом шариатской специфики.

Саудовская Аравия формально не имеет отдельного закона об исламском банкинге, однако крупнейшие банки королевства (Al Rajhi, Alinma и др.) де-факто работают по шариатским принципам, обслуживая значительную часть рынка. Саудовский регулятор (SAMA) лицензирует их как коммерческие банки, но требования по продуктам диктуются шариатскими советами банков. В результате Саудовская Аравия сегодня – один из лидеров отрасли по размеру исламских активов.

В странах Северной Африки подходы различаются. **Египет** ещё в 1980-е создал законодательную базу для исламских банков (напр., закон о Faisal Islamic Bank 1977 г.) и позволил их деятельность под надзором Центрального банка. Однако, доля исламского сектора там остаётся относительно небольшой, а регулирование унифицировано с обычным банковским, без отдельного органа шариатского надзора. **Судан**, напротив, после исламизации законодательства (указ 1984 г.) полностью запретил традиционное ростовщичество. Центральный банк Судана разработал собственные инструменты денежно-кредитной политики на основе партнерского финансирования (например, мушарака с банками вместо традиционных операций рефинансирования). Суданский регулятор контролирует соблюдение шариатских норм всеми банками, так как альтернативы нет.

Марокко лишь в 2017 году допустил создание так называемых «учреждений участия» (banques participatives) – своего аналога исламских банков. Регулятор (Банк Аль-Магриб) выдал лицензии пяти исламским банкам и совместно с Верховным улемским советом разработал шариатские стандарты для новых продуктов, тем самым запустив сектор с нуля. **Тунис** и **Алжир** также находятся в начале пути развития исламского банкинга, разрешая отдельные продукты (например, сукук) и создавая правовую базу для исламских окон в банках.

Южная и Юго-Восточная Азия. **Малайзия** славится одной из самых продуманных систем регулирования исламского финансирования. Ещё в 1997 г. при Центральном банке (Bank Negara Malaysia) был создан Национальный шариатский совет – высший орган, утверждающий соответствие всех финансовых

продуктов нормам ислама. Деятельность исламских банков регулируется отдельным законом (Islamic Banking Act 1983, обновлён и расширен в 2013 г.), параллельно с общим банковским законом. Все банки, желающие предоставлять исламские услуги, должны соблюдать правила шариатского совета, благодаря чему в стране достигнута унификация практик. Государство также стимулировало сектор налоговыми льготами и выпуском суверенных сукук. В итоге Малайзия имеет один из самых крупных исламских секторов в мире (около 30 % банковских активов страны): её модели двойной банковской системы перенимают соседи (например, Индонезия и Бруней).

Индонезия сперва отставала – первый исламский банк (Bank Muamalat) появился лишь в 1991 г., и до конца 1990-х он оставался единственным. Правовая основа укрепилась в 1998 г., когда банковский закон позволил обычным банкам открывать исламские окна (Unit Usaha Syariah) для работы без процентов. В 2008 г. принят специальный закон об исламском банкинге, создавший отдельный режим регулирования и надзора за исламскими банками, независимый от конвенционального сектора. Сейчас в Индонезии действует свыше 15 полноценных исламских банков и множество исламских окон при крупных банках, а доля рынка превышает 6 %. Регулятор – OJK и Центральный банк – выпускают директивы согласно рекомендациям IFSB и локального Национального шариатского совета.

Пакистан после попытки полного перехода на беспроцентную систему в 1980-х вернулся к смешанной модели. В 2002 г. Государственный банк Пакистана разработал рамочную программу развития исламского банкинга: начали выдаваться лицензии исламским банкам и «исламским окнам» при конвенциональных банках. Сегодня в Пакистане около 5 полноценных исламских банков и более дюжины банков с исламскими окнами; их совокупная доля приближается к 20 % рынка. Регулирование осуществляется на основе тех же пруденциальных норм, что и для обычных банков, но с учётом специфики (особый учёт инвестиционных депозитов, шариатские аудиты и т. п.). **Бангладеш** и **Бруней** также имеют значительные исламские сектора (в Бангладеш ~25 % активов, в Брунее почти весь банковский сектор по шариату), управляемые центральными банками через специальные руководящие положения.

Турция внедрила исламский банкинг в 1980-х, обозначив его как «партнерский банкинг» (Participation Banking) для подчёркивания долевого характера операций. Специальный декрет правительства (1983 г.) разрешил создание частных финансовых институтов без процентов, и в 1985 г. открылся первый банк данного типа. Их деятельность долго не регламентировалась отдельным

законом, а надзор носил специальный характер вне рамок общего банковского регулирования. Лишь в 2005 г. турецкий банковский закон официально признал партнерские банки как часть банковской системы.

С тех пор отрасль подчиняется Банковскому регулятору BDDK наравне с обычными банками, но имеет собственный шариатский совет. К 2008 г. в Турции насчитывалось 4 крупных исламских банка (Albaraka Turk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans, Bank Asya), однако их доля была скромной (около 4–5 % активов системы). В последнее десятилетие правительство стимулирует рост сектора – созданы государственные исламские банки, и доля рынка выросла до ~7 %. Турция ориентируется на стандарты AAOIFI и опыт стран GCC, однако сохраняет секулярный подход: исламские банки действуют в рамках светского законодательства, а их продукты адаптируются под общегражданские нормы.

Европа. К началу 2000-х годов Великобритания стала лидером по развитию исламского банкинга среди западных стран. Британские власти выбрали стратегию «создания равных условий». Исламские финансовые продукты не получают особых привилегий, но законодательство модифицируется так, чтобы устранить препятствия и дискриминацию по сравнению с обычными продуктами. С 2003 г. Казначейство и Налоговая служба Великобритании внесли серию поправок: уравнивали налогообложение сукук с облигациями (освобождение от двойного гербового сбора при ипотеке мурабаха и др.). Управление финансового надзора (FSA, ныне FCA) с 2004 г. начало выдавать лицензии банкам, работающим только по шариатским принципам. Первым таким банком в ЕС стал Islamic Bank of Britain (ныне Al Rayan Bank). К настоящему времени в Британии действуют 5 полноценных исламских банков и около 20 крупных банков с исламскими окнами; совокупные исламские активы в стране превышают \$18 млрд.

Центробанк (Bank of England) даже открыл специальное депозитное окно для исламских банков (без процентов), чтобы они имели доступ к ликвидности наравне с остальными. В целом в рамках британского регулирования исламские банки подчиняются тем же требованиям достаточности капитала, ликвидности и пруденциальным нормам, что и остальные, но обязаны иметь собственный шариатский комитет и соответствовать выпущенным регулятором разъяснениям по исламо-совместимым продуктам. Подход Великобритании стал образцовым для других западных юрисдикций.

В остальной Европе исламский банкинг пока развит слабо, но интерес растёт. **Люксембург** и **Швейцария** привлекают исламские инвестфонды и вы-

пускают сукук, адаптируя свое финансовое законодательство (например, Люксембург выпустил государственный сукук в 2014 г.). **Германия** после появления турецкой диаспоры лицензировала в 2015 г. филиал турецкого Kuveyt Türk Bank, предоставляющий полный спектр услуг исламского банкинга. **Франция** внесла изменения в нормативные акты в 2009 г., разъяснив режим налогообложения маржевых сделок и лизинга (иджара) по шариату, чтобы привлечь ближневосточные инвестиции. Французские банки (SocGen, BNP Paribas) предлагают ограниченный набор исламских продуктов для корпоративных клиентов, однако полноценного исламского банка во Франции пока нет. **Россия** и страны СНГ также проявляют интерес: в РФ пока отсутствует специальное регулирование, но ведутся эксперименты пилотными банками. Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан в 2010–2020-е приняли законы, разрешающие исламские банки, и выдали первые лицензии (напр., в Казахстане действует несколько исламских банков и выпущены государственные сукук).

Северная Америка. В США и Канаде исламский банкинг представлен точно. В США не существует отдельного исламского коммерческого банка федерального уровня, однако несколько финансовых компаний предлагают ипотеку без процентов и инвестиционные продукты для мусульман. Например, компания Guidance Residential специализируется на ипотечном финансировании по схеме мушарака, а банк University Bank (штат Мичиган) через своё подразделение University Islamic Financial предоставляет депозиты и займы, соответствующие шариату. Регуляторы США (ФРС, OCC) официально не выпускали специальных норм, но допускают такие операции в рамках существующего поля (с определёнными ограничениями, например, требования к раскрытию структуры сделок клиенту). В Канаде и США развитие сдерживается строгими банковскими правилами (например, обязательство по депозитному страхованию, предполагающему выплату процентов, и др.). Тем не менее, рынок исламских инструментов (фондов, страховок) постепенно растёт среди североамериканской мусульманской общины, хотя масштаб по-прежнему невелик.

Африка. В последнее десятилетие исламский банкинг начал проникать и в экономики Африки к югу от Сахары. **Нигерия** в 2011 г. лицензировала первый исламский банк (Jaiz Bank) и создала нормативную базу для «безпроцентных банков». Сейчас в стране несколько исламских банков, регулируемых Центральным банком Нигерии по схеме, аналогичной малайзийской (с советом улемов при регуляторе).

Кения разрешила исламские банки в 2008 г., и два банка (Gulf African Bank и First Community Bank) заняли нишу розничного финансирования для

мусульманского населения. ЮАР ещё раньше внедрила «исламские окна» в крупнейших банках (ABSA, Standard Bank) и привлекает ближневосточные капиталы через исламские инвестиционные фонды. Регуляторы этих стран, как правило, опираются на стандарты IFSB и консультации международных экспертов, учитывая ограниченный местный опыт. В совокупности присутствие исламских финансовых институтов зафиксировано более чем в 100 странах мира, хотя степень их развития существенно разнится – от доминирования во всей банковской системе (Иран, Судан, Бруней) до лишь небольшого сектора или отдельных нишевых продуктов.

Сравнительный анализ моделей исламского банкинга

Практика исламского банкинга не монолитна – в разных странах сложились свои модели с уникальными чертами в продуктах, подходах и регулировании. Структурно можно выделить три основные модели:

(1) полностью исламская система (как в Иране и Судане), где все банки работают по шариату;

(2) двойная система (Малайзия, ОАЭ, Пакистан и др.), где параллельно существуют исламские и обычные банки;

(3) исламские «окна» в конвенциональных банках (Великобритания, Турция начала 2000-х, ряд африканских стран), когда в пределах одного банка действует подразделение, предоставляющее шариатские услуги.

Каждая модель требует особого регуляторного подхода. Например, в Иране и Судане центральным банкам пришлось разработать новые инструменты денежной политики, совместимые с принципами разделения прибыли (вместо ставки рефинансирования – механизмы участия в капитале банков или проекты мушарака). В странах с двойной системой регуляторы обычно придерживаются нейтральности. Устанавливают для исламских банков те же нормативы достаточности капитала и ликвидности, что и для обычных, но дополняют их отдельными положениями (например, требованиями иметь шариатский совет, особым учётом инвестиционных депозитов и пр.). В юрисдикциях исламских окон (как Великобритания) важно устранение юридических и налоговых барьеров, чтобы исламские продукты могли конкурировать на равных.

Продуктовая линейка исламских банков разнообразна, но в её основе лежат несколько контрактных моделей, допускаемых шариатом: мурабаха (торговля с наценкой), иджара (лизинг), мушарака (партнерство с разделением долей), мудараба (долевое финансирование с разделом прибыли), салам и истисна

(предоплата за поставку товара в будущем) и др. Практика разных стран показывает различные сочетания этих инструментов.

В большинстве банков Персидского залива преобладают долговые инструменты, эквивалентные кредитам. Например, срочная продажа с наценкой (мурабаха) составляет значительную долю финансирования. Это объясняется простотой модели мурабаха и её сходством с привычным займом, где банк сразу покупает товар по просьбе клиента и продаёт ему в рассрочку с наценкой. В результате, по некоторым оценкам, свыше 70% активов исламских банков GCC формируются через мурабаха и связанные схемы, тогда как долевое финансирование используется реже из-за более высокого риска и сложности управления.

В Малайзии, напротив, регуляторы исторически поощряли внедрение партнерских продуктов. Помимо мурабаха, банки активно практикуют бай' битаман ажилъ (продажу с отсрочкой платежа, аналог малайзийской версии мурабахи), истисна (финансирование проектного строительства) и выпуски сукук. Также Малайзия допускает некоторые спорные в арабском мире инструменты, как бай' аль-ина (двойная продажа для получения ликвидности) и организованный товарный таваррук – что расширяет продуктовый ряд, хотя и вызывает дебаты в шариатских кругах.

Подходы к толкованию шариата могут различаться: малайзийская школа традиционно более либеральна и ориентирована на экономическое развитие, в то время как ближневосточная (включая стандарты AAOIFI) строго следует классическим нормам. Однако в последние годы наблюдается конвергенция. Страны GCC начали разрешать товарный таваррук для ликвидности, а Малайзия укрепляет стандартизацию с учетом международных норм.

Регуляторные механизмы и шариатский надзор – ещё одно различие моделей. Малайзия и некоторые государства (Пакистан, Нигерия) ввели централизованный шариатский совет при регуляторе, чьи решения обязательны для всех исламских финансовых учреждений. Это обеспечивает единообразие практики и быстроту разрешения спорных вопросов.

В странах же GCC, как и в большинстве других, действует децентрализованный подход. Каждый исламский банк имеет свой шариатский совет (советник или комитет из шариатских учёных), который одобряет продукты данного банка. Отсутствие единого органа порой ведёт к различиям – продукт, принятый шариатским советом одного банка, может не признаваться советом другого. Для сглаживания таких различий международные стандартизаторы (AAOIFI, IFSB) и ОИС (Организация исламского сотрудничества) стараются выпустить типовые

нормы и фетвы, но юридически они не всегда обязательны. Бахрейн, Оман, Марокко в 2010-х создали национальные шариатские советы, стремясь повысить доверие к отрасли и привлечь инвестиции за счёт унификации.

Стоит отметить, что экономические результаты исламского банкинга во многом сближаются с традиционным. Исследования МВФ и других организаций показали, что, несмотря на иные принципы, по таким показателям, как рентабельность активов, риск и эффективность, исламские банки часто сопоставимы с традиционными. Это частично связано с тем, что исламские банки вынуждены конкурировать на том же рынке. Они предлагают вкладчикам доходность, сравнимую с процентами в обычных банках, и ориентируются на рыночные ставки (часто привязывая маржу по финансированию к индикаторам типа LIBOR).

Например, маржа в договоре мурабаха может формироваться как «LIBOR + спред», хотя формально проценты не упоминаются. В итоге финансовые показатели двух систем сближаются. Такой конвергенции способствует и явление «исламских окон», когда крупные международные банки (HSBC, Citi, Standard Chartered) открывают подразделения исламского финансирования. Они применяют единые для группы стандарты риск-менеджмента и технологии, что делает продукты шариатского окна по сути аналогичными традиционным, лишь оформленными иначе. Подобные тенденции вызвали критику со стороны части шариатских учёных, призывающих вернуть исламским финансам их оригинальный долевого дух вместо имитации процентов под другими названиями. Тем не менее, такая критика стимулирует отрасль к развитию новых, более справедливых моделей – например, роста практики партнёрского финансирования стартапов, социальной ипотеки на основе карз аль-хасан (беспроцентного займа на благие цели) и пр.

В сравнении регулирования можно выделить подход Великобритании как пример интеграции без дискриминации, когда специальные законы не создаются, но устраняются препятствия (налоговые и правовые) для исламских операций. Подход Малайзии – интеграция с дифференциацией: исламскому сектору дана своя нормативная база и надзорные органы внутри общего финансового ландшафта. Подход стран как Иран или Судан – полная замена системы. Все финансовые институты обязаны работать по определённым шариатским схемам, что упрощает задачу соответствия, но ограничивает разнообразие продуктов и требует высокой степени государственного управления, чтобы компенсировать отсутствие рыночного процента. Большинство стран нашли баланс между этими крайностями, вводя исламский банкинг как составную часть финансо-

вой системы. В результате мировая практика исламского банкинга весьма многообразна, что позволяет странам перенимать лучшие модели друг у друга.

Влияние исламского банкинга на экономики разных стран

За последние десятилетия исламский банкинг оказал заметное влияние на экономическое развитие и финансовые системы ряда государств. В странах, где доля исламских банков существенна, они стали важным каналом мобилизации сбережений и финансирования инвестиций. Например, в странах Персидского залива исламо-ориентированные банки аккумулировали значительную часть нефтедолларов и направили их в национальные проекты – недвижимость, инфраструктуру, торговлю.

Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Бахрейн благодаря этим вливаниям получили дополнительные источники капитала для развития, помимо традиционных кредитов. По оценкам экспертов, на долю исламских банков приходилось свыше половины всех банковских активов в Иране и Судане (100 % по определению), около 25–50 % – в странах GCC и Малайзии, в среднем 10–20 % – в ряде других мусульманских стран. В девяти государствах исламский банкинг достиг системной значимости (более 15 % активов банковского сектора), что означает ощутимое влияние на кредитование экономики и денежный оборот.

Финансовая стабильность и диверсификация. Присутствие исламских банков зачастую повышает устойчивость финансовой системы за счёт диверсификации рисков. Поскольку исламские банки избегают высокой левереджности и спекулятивных операций, они могли быть менее уязвимы в период глобальных кризисов. Так, во время кризиса 2007–2008 гг. у исламских банков не было на балансе токсичных производных инструментов, что сначала оградило их от прямых потерь. Официальная газета Ватикана даже отмечала тогда, что этические принципы исламских финансов могут сблизить банки с реальной экономикой. Однако последующий спад на рынках недвижимости и акций всё же задел исламские институты, инвестировавшие в эти активы.

В целом, исследования МВФ показывают, что темпы роста активов исламских банков после кризиса остались высокими (в среднем ~17 % в год в 2009–2013 гг., опережая обычные банки), что свидетельствует о восстановлении доверия и гибкости данного сектора. Кроме того, наличие двух параллельных систем (традиционной и исламской) может снизить системный риск, поскольку шоки, влияющие на одну систему (например, резкий рост процентных ставок), не полностью передаются другой.

Экономическая включённость. Важный эффект исламского банкинга – повышение финансовой доступности для групп населения, ранее избегавших банков по религиозным убеждениям. В Египте или Иране значительная часть населения ранее хранила сбережения вне банков (наличными или драгметаллах), не желая получать ссудный процент. С появлением исламских счетов эти средства потекли в экономику через депозиты и инвестиционные счета. Пример Mit Ghamr показывает, что даже в сельской местности мусульмане активно несут деньги в банк, если уверены в шариатской чистоте операций.

Таким образом, исламские банки способствуют росту финансовой глубины и вместимости системы. В странах Азии (Индонезия, Малайзия) исламские продукты стимулировали привлечение ранее «недоступных» вкладчиков и заёмщиков, повышая общий уровень банковской плотности. Кроме того, исламский микрофинанс (например, схемы карз аль-хасан – беспроцентных займов малоимущим с оплатой по возможности) и социально-ориентированные фонды закята интегрируются с банковским сектором, что может косвенно снижать бедность и поддерживать предпринимательство.

Инвестиции и развитие рынков капитала. Исламский банкинг дал импульс развитию новых сегментов финансового рынка – прежде всего сукук (исламских облигаций) и такафул (исламского страхования). Выпуски сукук создали альтернативный источник финансирования бюджетов и компаний. Например, правительства Малайзии, Индонезии, стран GCC регулярно выпускают сукук для строительства дорог, электростанций, социальных объектов, привлекая как внутренних, так и международных инвесторов. Появление рынка сукук позволило странам привлекать капитал из богатых мусульманских государств под проекты развития. В Африке такие страны, как Сенегал, Нигерия, ЮАР, тоже испытали этот инструмент, что укрепило региональные рынки капитала.

Влияние на банковскую конкуренцию и услуги. Введение исламских банков усиливает конкуренцию в финансовом секторе, что часто ведёт к улучшению обслуживания и появлению новых продуктов. Традиционные банки, чтобы не потерять клиентов-мусульман, нередко сами открывают исламские окна или запускают линейки «безпроцентных» продуктов.

Так, в Омане после разрешения исламских банков в 2012 г. все крупные коммерческие банки создали у себя исламские подразделения по одобрению Центробанка. В Казахстане и ряде стран банки разработали продукты, повторяющие исламские по экономическому смыслу (например, «исламо-совместимые» депозиты с доходностью, привязанной к какому-либо товарному

индексу вместо процента). В итоге потребитель выигрывает за счёт большего выбора, а финансовые инновации получают толчок.

В то же время, экономическое влияние исламского банкинга зависит от доли рынка и качества регулирования. Там, где сектор мал (менее 5 % активов), эффекты на макроуровне трудно уловимы – исламские банки там скорее нишевые игроки. При слабом надзоре возможны и риски: в 1980-х в Египте и на Индонезийском полуострове имели место скандалы с мошенническими инвестиционными компаниями, прикрывавшимися исламской риторикой, чье банкротство подрывало доверие населения. Поэтому для положительного влияния важно, чтобы исламские банки работали прозрачно, устойчиво и в равных условиях с остальными.

В целом, опыт показывает, что в странах с надлежащим регулированием исламский банкинг стал дополнительным двигателем экономического роста, предоставляя финансирование реальному сектору (особенно малому и среднему бизнесу через схемы партнерства) и привлекая зарубежные инвестиции (через сукук и фонды).

Примеры успешных кейсов и крупнейшие игроки исламского финансового рынка

За время развития исламского банкинга сформировался ряд ведущих институтов, демонстрирующих успешность данной модели. К числу крупнейших исламских банков мира относятся:

Al Rajhi Bank (Саудовская Аравия) – крупнейший исламский банк глобально по размеру активов. На 2023 г. его активы составляли порядка \$216 млрд, а собственный капитал – \$28 млрд. Банк обслуживает миллионы клиентов, специализируется на розничном и корпоративном исламском банкинге и славится высокой рентабельностью (около 2% ROA). Al Rajhi был основан в 1957 г. как обменный пункт, а с 1980-х растёт как полноценный банк, сегодня доминируя на рынке Саудовской Аравии и присутствуя в странах Залива и Юго-Восточной Азии.

Kuwait Finance House (Кувейт) – второй по величине исламский банк мира. Активы группы после недавнего поглощения бахрейнского Ahli United Bank превысили \$124 млрд. KFН работает в семи странах (Кувейт, Турция, Бахрейн, Малайзия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Германия), предлагая широкий спектр услуг – от розницы до проектного финансирования. Банк известен инновациями. Так, в 2023 г. запустил первый в Кувейте цифровой исламский банк (при-

ложение Tam Bank) и внедрил биометрические сервисы для клиентов. Высокая прибыльность и глобальная экспансия принесли KFH признание как одной из лучших исламских финансовых организаций мира.

Dubai Islamic Bank (ОАЭ) – пионер отрасли, с которого началась эра современных исламских банков (открыт в 1975 г.). DIB сегодня – один из лидеров на Ближнем Востоке, финансирует жилищное строительство, инфраструктурные проекты, торговлю. Банк известен тем, что на протяжении ряда лет обеспечивал клиентам доходность выше, чем средняя по рынку, оставаясь конкурентоспособным даже против конвенциональных банков. Сейчас DIB имеет филиалы в ряде стран (Пакистан, Судан, Индонезия) и продолжает расширяться.

Maybank Islamic (Малайзия) – крупнейший исламский банк Юго-Восточной Азии, исламское подразделение группы Malayan Banking. Обладает активами свыше \$90 млрд. и широко представлен в ASEAN. Банк был признан лучшим исламским банком Азии за предоставление полного спектра услуг – от розничных продуктов до операций на рынках капитала. Его успех отражает поддержку со стороны правительства Малайзии и доверие клиентов, оценивших удобство исламских продуктов (например, ипотека Baiti Home Financing от Maybank Islamic стала одной из самых популярных на рынке).

Meezan Bank (Пакистан) – первый и крупнейший исламский банк Пакистана, отмечаемый как успешный кейс полной конверсии банка в исламский формат. Начав операции в 2002 г., Meezan Bank вырос в крупнейшую сеть (более 900 отделений) и занял 35% доли исламского сектора страны. Он получил международные награды за высокое качество услуг и является примером устойчивого роста исламского банка в развивающейся экономике.

Bank Syariah Indonesia (Индонезия) – сформирован в 2021 г. слиянием трех государственных исламских банков, мгновенно став одним из крупнейших в регионе (активы около \$17 млрд.). Это успешный кейс консолидации для повышения конкурентоспособности. Объединённый банк теперь способен финансировать крупные проекты (например, промышленность, энергию) по шариатским принципам, чего более мелкие предшественники достичь не могли.

Помимо коммерческих банков, нельзя не упомянуть Исламский банк развития (IDB) – международный финансовый институт, созданный правительствами стран ОИС. IDB с 1975 г. инвестировал десятки миллиардов долларов в проекты развития – от строительства инфраструктуры до поддержки малого бизнеса в беднейших мусульманских странах. Его деятельность – яркий пример успешной реализации идей исламского финансирования для социально-экономического прогресса.

На рынке сукук (исламских облигаций) тоже есть свои «кейсы успеха». Малайзия стала мировым центром сукук. Уже в 2000 г. малайзийская компания выпустила первый в мире долговой исламский инструмент, доступный к торгам. Сегодня на Малайзию приходится свыше 30 % глобального рынка сукук, а правительство регулярно привлекает финансирование под низкий риск через эти инструменты. В странах GCC успешными эмитентами сукук выступают как государства (Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ), так и крупные корпорации (например, Saudi Aramco, которая привлекала средства через сукук).

В сегменте исламского инвестирования и фондов можно отметить семейство фондов Amana в США – первый исламский паевой фонд был запущен ещё в 1986 г. в штате Индиана. Несмотря на изначально узкую нишу, к 2020-м годам под управлением исламских фондов по всему миру находилось уже свыше \$100 млрд. активов, предлагая мусульманам возможность вкладывать деньги в акции и облигации, не нарушая религиозных запретов.

В сфере такафул также есть успешные кейсы. Например, малайзийская компания Etiqa Takaful стала одним из крупнейших страховщиков ЮВА, а в GCC лидирует Salama Islamic Arab Insurance. Эти компании показали, что модель взаимного страхования без гарантированной фиксированной выплаты (а с условием разделения излишков) жизнеспособна и коммерчески успешна.

Все эти примеры иллюстрируют, что исламские финансовые институты смогли выйти из статуса эксперимента и занять место среди ведущих игроков финансового рынка. Их успешность часто подкреплена поддержкой государства и доверием сообщества, но также и умением конкурировать инновациями и качеством сервиса.

Текущие тенденции и перспективы развития исламского банкинга

С 2020-х годов исламский банкинг продолжает динамично развиваться, осваивая новые рынки и адаптируясь к современным вызовам. Согласно отраслевым оценкам, совокупные мировые активы исламских финансов достигли \$4,5 трлн. к концу 2022 г., увеличившись на 11 % за год. Ожидается, что к 2027 г. этот показатель превысит \$6,7 трлн., что свидетельствует о продолжении тренда опережающего роста относительно традиционного банковского сектора. Основной драйвер – именно исламские банки, на которые приходится около 70 % всех исламских финансовых активов. В 2022 г. активы исламских банков мира оценивались в \$3,24 трлн (для сравнения: \$1,3 трлн было в 2012 г.). Число полноценных исламских банков за последнее десятилетие вы-

росло на 36 % – до 336, а количество традиционных банков с исламскими окнами увеличилось на 84 % – до 274. Эти факты указывают на то, что исламский банкинг из нишевого явления превратился в неотъемлемую часть глобальной финансовой системы.

Наибольший вклад в рост сегодня дают страны Залива (особенно Саудовская Аравия, ОАЭ) и Юго-Восточная Азия (Малайзия, Индонезия). Саудовская Аравия, например, по прогнозам выйдет на объём исламских банковских активов \$185 млрд. к 2021 году. Иран и Саудовская Аравия вместе удерживают порядка третьей части глобальных исламских активов, Малайзия – около 11 %, за ней следуют ОАЭ (~10 %), Кувейт (~6 %), Катар (~6 %). Стоит отметить растущую роль Пакистана и Индонезии. Хотя их доли пока невелики (каждая ~2–3 % мировых активов), внутренний рост очень высок. Пакистан намерен вновь перейти к полностью беспроцентной модели к 2027 г. после решения Федерального шариатского суда об окончательном запрете риба – и правительство уже предпринимает шаги для реализации этой цели. В Африке новые рынки – Нигерия, Марокко, ЮАР, Египет – могут внести вклад, если сумеют привлечь капитал и клиентов. Многие из этих стран запустили национальные стратегии развития исламских финансов в 2020-х годах.

Технологии и инновации. Как и весь банковский сектор, исламский банкинг испытывает влияние цифровизации. Появляются необанки и финтех-стартапы, предлагающие шариатские услуги онлайн. Например, в Бахрейне запущена онлайн-платформа Rain для исламского инвестиционного брокера, в ОАЭ – цифровой банк Zand с исламским окном, в Малайзии несколько финтех-компаний предлагают краудфандинг, основанный на принципах мушарака. Крупные банки, такие как вышеупомянутый KFH, внедряют полностью цифровые сервисы для привлечения молодёжи. Также активно развиваются мобильные исламские кошельки и микрофинансовые приложения в странах с низким проникновением банков (Индонезия, Пакистан), что увеличивает включённость населения. Ещё одно направление – применение технологий блокчейн для выпуска сукук и автоматизации соблюдения условий шариатских контрактов (т. н. “Smart Sukuk”). Эти инновации призваны снизить издержки и повысить прозрачность исламских финансовых продуктов.

Глобальная интеграция и стандартизация. Сектор становится всё более интегрированным в мировую финансовую систему. Международные финансовые центры (Лондон, Дубай, Куала-Лумпур) конкурируют за звание хаба исламских финансов, проводя специализированные конференции и упрощая регулятивные процедуры. Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный

банк включают анализ исламских финансов в свои доклады, подчёркивая их роль в финансировании развития. Повышается сотрудничество между стандартотворческими организациями: IFSB, AAOIFI и др. гармонизируют нормы, а ряд стран (Марокко, Нигерия, Пакистан) приняли стандарты AAOIFI/IFSB как обязательные на национальном уровне. В 2018 г. был создан совет по центральным шариатским советам для обмена опытом между регуляторами разных стран. Это означает, что в перспективе барьеры между рынками (в части различий требований) будут снижаться, облегчая трансграничные операции и инвестиции.

Новые продукты и ниши. Индустрия исламского банкинга расширяется в смежные области. Исламские зеленые финансы (выпуск «зеленых» сукук для экологических проектов, например, в Индонезии и ОАЭ уже выпущены такие бумаги), социальные сукук (для поддержки образовательных и медицинских проектов), исламские ETF и индексные фонды, позволяющие пассивно инвестировать по шариатским стандартам. Также набирает силу такафул – в странах, где страхование ранее было скромным сектором, исламская модель привлекает новых клиентов. По оценкам, сектор такафул растет двузначными темпами на Ближнем Востоке и в ЮВА, заполняя пробел в страховом покрытии мусульманского населения.

Проблемы и перспективы. Впереди у отрасли остаются и вызовы. Один из них – повышение доли партнерского финансирования и истинного разделения рисков. Сейчас, как отмечалось, преобладают инструменты с фиксированной доходностью. Для поддержания идеологии исламской экономики эксперты рекомендуют стимулировать схемы прямого инвестирования в бизнес (мушарака, венчурные фонды по шариату), финансирование под доходы проектов (истисна) и т. д. Другой вызов – управление ликвидностью, так как, не имея доступа к процентным инструментам, исламские банки зависят от рынка сукук и специальных межбанковских продуктов (например, товарный мурабаха на бирже). Развитие глубокого рынка коротких сукук и внедрение ломбардных инструментов ЦБ для исламских банков (как сделал Банк Англии) – задача ближайших лет, требующая согласованных усилий регуляторов.

Тем не менее, общая перспектива остаётся обнадеживающей. Исламский банкинг уже доказал свою устойчивость и востребованность. Его рост поддерживается как демографическими факторами (увеличение населения в мусульманских странах, рост среднего класса, нуждающегося в финансах), так и стремлением к этическим финансам во всём мире. Не только мусульмане, но и другие сообщества проявляют интерес к принципам беспроцентного финан-

сирования и разделения рисков, особенно после финансовых кризисов. Это открывает дверь для исламских финансовых институтов завоевать доверие широкой аудитории. Многие аналитики сходятся во мнении, что исламский банкинг станет неотъемлемой частью устойчивой финансовой системы будущего, дополняя традиционные банки и предлагая альтернативные пути финансирования развития.

Контрольные вопросы:

1. Какие страны первыми внедрили исламский банкинг на государственном уровне, и каковы были основные этапы их развития?
2. Чем отличается модель исламского банкинга в Малайзии от модели, применяемой в странах Персидского залива (например, в Саудовской Аравии или Бахрейне)?
3. Какие преимущества и недостатки характерны для полной исламизации банковского сектора, как это сделано в Иране и Судане, в сравнении с дуальной банковской системой (например, Малайзия или ОАЭ)?
4. Какие регуляторные меры предприняла Великобритания для интеграции исламского банкинга в общую финансовую систему страны, и почему британский подход считается успешным примером для других немусульманских стран?
5. Как исламский банкинг влияет на финансовую стабильность, конкуренцию и экономическую включённость в странах, где он получил значительное распространение? Приведите примеры из практики разных государств.

ТЕМА 7. ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ В РОССИИ

До недавнего времени исламский банкинг в России развивался точечно и неофициально, без отдельного правового статуса. Индивидуальные инициативы возникали преимущественно в регионах с преобладающим мусульманским населением. Например, в Татарстане, Дагестане, Чечне были созданы небольшие финансовые компании и фонды, предлагающие услуги по исламским принципам (беспроцентное финансирование, лизинг, инвестиционные продукты), которые добились определенного успеха на региональном уровне. Однако общая доля этих услуг в финансовом секторе оставалась незначительной, поскольку традиционные банки не могли официально работать по таким схемам из-за отсутствия соответствующего законодательства. Тем не менее, потенциал рынка был ощутим: по оценкам, в стране проживает около 20 млн. последователей ислама (около 13 % населения), и спрос на продукты, соответствующие стандартам халяль, неуклонно растет.

В некоторых регионах фиксировался значительный неудовлетворенный спрос на исламское финансирование. Так, к началу 2022 года в Чеченской Республике объем заявок на партнерское финансирование достиг около 15 млрд. руб., хотя полноценные банковские продукты по шариатским нормам тогда еще отсутствовали.

Ситуация изменилась в 2023 году с запуском федерального эксперимента по внедрению исламского банкинга. 4 августа 2023 года был подписан закон № 417-ФЗ, давший официальный старт двухлетнему пилотному проекту по партнерскому финансированию. С 1 сентября 2023 года впервые в российском законодательстве легализована деятельность исламских финансовых организаций – пока на ограниченной территории четырёх регионов: Республика Татарстан, Башкортостан, Чечня и Дагестан. Эти субъекты Федерации были выбраны из-за высокого интереса населения и властей к исламским финансам. Эксперимент продлится до сентября 2025 года, после чего планируется оценить его результаты и при успешном исходе распространить соответствующее регулирование на всю страну.

Пилотный режим устранил основные правовые ограничения. Теперь участвующие банки вправе осуществлять необходимые торгово-инвестиционные операции (например, покупать и продавать товары в рамках финансовой сделки), что ранее запрещалось банковским законодательством. Центральный банк установил для участников эксперимента специальные требования к капиталу, структуре акционеров и органам управления, обеспечивая надежность и прозрачность новых институтов.

Участие в системе партнерского финансирования является добровольным – как для банков, так и для клиентов. Традиционные финансовые инструменты по-прежнему доступны, и новые нормы лишь дополняют их, не вытесняя полностью.

Участники российского рынка исламского банкинга

На текущем этапе в рамках пилота начали работу как крупные банки, так и региональные организации. В реестр ЦБ РФ внесены несколько банков, готовых оказывать услуги исламского банкинга. В их числе, например, татарстанский Ак Барс Банк, который после вступления закона в силу разработал линейку из девяти шариатских продуктов для бизнеса – в том числе исламские расчетные счета, бизнес-карты, факторинг, лизинг, торговое финансирование (*мурабаха*), проектное финансирование и др.

К эксперименту подключились и федеральные игроки: так, Сбербанк еще в декабре 2022 года открыл в Казани первый офис, работающий по канонам исламского банкинга. Металлинвестбанк вошел в число участников пилотного проекта и презентовал линейку розничных продуктов под брендом «исламский бандинг» на своем сайте. Кроме того, в регионах активизировались специализированные финансовые компании. Например, финансовый дом «Амаль» и компания «НурФинанс» сообщили о готовности расширить услуги партнерского финансирования для населения и бизнеса в рамках легального поля эксперимента. В Дагестане и Чечне аналогично начали масштабироваться местные игроки (фонд имени Зайеда, финансовые компании «ЛяРиба-Финанс», «Масраф» и др.), интегрируясь в общую систему.

В первые месяцы эксперимента был сделан ряд конкретных шагов, демонстрирующих востребованность исламских продуктов. В некоторых банках появились отделы по выдаче «халяльной ипотеки» – беспроцентных ссуд на жилье по модели *мурабаха*, где банк покупает недвижимость и перепродает клиенту с наценкой, но без процентов. Предпринимателям стали доступны исламские лизинговые и факторинговые услуги, а также финансирование торговых сделок по нормам шариата, позволяющее получать средства для бизнеса без классических кредитов.

Появились и инновационные для рынка продукты – например, выпущены банковские карты с «халяльным кешбэком», начисляемым из доходов от этически приемлемых операций, что привлекает даже тех клиентов, кто ранее не интересовался исламскими финансами.

Одновременно запущены образовательные курсы и программы по подготовке специалистов в области исламского финансирования, призванные повысить уровень осведомленности населения и банковского сектора. Пока что основными пользователями новых услуг становятся люди, уже знакомые с принципами исламской экономики, тогда как массовый клиент еще относится осторожно. Эксперты отмечают, что низкая осведомленность и инерция привычек населения – временное явление: по мере популяризации и демонстрации успешных кейсов доверие к исламскому банкингу растет, и круг клиентов постепенно расширяется.

Правовые аспекты и законодательное регулирование

Развитие исламского банкинга в России долгое время сдерживалось отсутствием специального правового регулирования. Российское гражданское и банковское законодательство исторически ориентировано на возмездность денежных отношений, то есть предполагает процентную оплату кредита, что вступает в противоречие с принципом запрета *риба*. Кроме того, нормативно запрещалось ведение банковскими учреждениями торговой деятельности вне биржи, а именно такой механизм (купля-продажа товаров с наценкой) лежит в основе многих исламских финансовых продуктов вроде *мурабаха*.

Налоговое законодательство тоже не учитывало специфику исламских сделок. Например, при покупке и последующей продаже товара банком возникали вопросы двойного налогообложения, чего нет при обычном кредитовании. Наконец, отсутствовала система сертификации и надзора за соответствием финансовых продуктов нормам шариата, что затрудняло запуск исламских услуг внутри регулируемой банковской системы.

Фактически до 2023 года попытки внедрить исламские инструменты происходили либо через небанковские структуры (инвестиционные и микрофинансовые компании, не нуждающиеся в банковской лицензии), либо путем ограниченного предложения отдельных продуктов в рамках действующих законов (например, лизинг, который по сути схож с *иджарой* и допускался законом). Однако полноценные исламские банки не могли функционировать, а инвесторы из мусульманских стран не спешили вкладывать средства, не видя четкой правовой базы и гарантий в этой сфере.

Ситуация начала меняться с середины 2010-х годов. Под давлением заинтересованных регионов и в ответ на западные санкции (искали альтернативные источники капитала) власти задумались о создании нормативной базы для исламского финансирования. В 2014 г. Ассоциация российских банков даже

предлагала создать комитет в ЦБ по регулированию деятельности «шариатских банков, однако на тот момент дело не дошло до принятия закона. Лишь в 2023 году был реализован пилотный законодательный проект – Федеральный закон № 417-ФЗ «О экспериментальном правовом режиме... в отдельных субъектах РФ в целях внедрения партнерского финансирования» (принят 4 августа 2023 г.). Этот закон заложил правовые основы для работы исламского банкинга в России на ограниченной территории (четыре упомянутых региона) и на ограниченный срок (2 года) с возможностью продления. Законом и сопутствующими актами регулятора определены особые правила деятельности организаций партнерского финансирования: им разрешено совершать операции купли-продажи товаров и услуг от своего имени при осуществлении финансирования клиентов (то есть банки могут совмещать финансовую и торговую). Также установлены требования к минимальному капиталу таких организаций, прозрачности структуры собственников и системы управления, аналогичные по строгости требованиям к обычным кредитным организациям. Для надзора создан экспертный совет по партнерскому финансированию при Банке России и привлечены шариатские эксперты для оценки новых продуктов на соответствие религиозным нормам (эти аспекты курируются совместно регулятором и региональными властями).

Важно подчеркнуть, что в законодательстве намеренно используется нейтральная терминология – «партнерское финансирование» вместо «исламское» – чтобы подчеркнуть открытость системы для всех и избежать религиозной эксклюзивности. Более того, закон прямо запрещает отказывать в обслуживании по признакам религии, национальности и т. п.

Таким образом, новая правовая база интегрирует исламские финансовые принципы в российскую юрисдикцию как особый режим, не нарушая светский характер финансовой системы. На время эксперимента также внесены точечные изменения в связанные законы для устранения противоречий – например, уточнен порядок налогообложения операций партнерского финансирования, чтобы избежать двойного налога при торговых схемах, и обеспечена защита прав потребителей новых услуг.

Хотя экспериментальный режим пока ограничен четырьмя регионами, его успех может привести к принятию постоянного федерального законодательства, распространяющего принципы исламского банкинга на всю Россию. Уже сейчас этот проект рассматривается законодателями как важный шаг к либерализации финансового рынка и привлечению инвестиций из стран исламского мира, что отражено в пояснительной записке к закону. В целом, правовая среда,

ранее препятствовавшая развитию исламских финансов, начала кардинально меняться: формируются правила игры, снижающие риски для участников рынка и повышающие доверие со стороны как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

Экономическое влияние исламского банкинга в России

Приток инвестиций и внешнеэкономические связи. Развитие исламского банкинга рассматривается российскими властями и экспертами как новый канал притока капитала и стимул для экономики, особенно в условиях санкций и ограничения доступа к западным рынкам.

Открытие исламских финансовых услуг повышает привлекательность России для богатых стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, управляющих значительными ликвидными ресурсами по принципам шариата. Предполагается, что партнерское финансирование позволит привлечь средства суверенных фондов и банков из стран Персидского залива в российские проекты – от инфраструктуры до высокотехнологичных отраслей. Согласно прогнозам экспертов, внедрение исламского банкинга в РФ может обеспечить \$11–14 млрд. совместных проектов с мусульманскими странами в ближайшие годы. Планируется приток инвестиций из Турции, Ирана, государств Азии в разнообразные проекты – от промышленности до сельского хозяйства. Эффективным посредником в установлении таких связей выступают регионы. Например, Чеченская Республика с 2016 года привлекает инвесторов из ОАЭ (через специальный фонд шейха Зайеда) для финансирования локальных инициатив. Теперь, с появлением законных исламских финансовых инструментов, эти инвестиционные потоки могут быть значительно расширены и структурированы. Таким образом, исламский банкинг служит мостом между российской экономикой и мусульманским миром, углубляя торгово-экономическое сотрудничество и диверсифицируя источники капитала.

Внутренний рынок и финансовая система. На внутреннем уровне исламский банкинг способствует повышению финансовой включенности и мобилизации сбережений той части населения, которая ранее избегала традиционных банков по религиозным соображениям. Удовлетворение спроса 20 миллионов российских мусульман на банковские услуги, соответствующие их ценностям, стимулирует развитие новых сегментов рынка – от исламской ипотеки до халляльных инвестфондов.

Помимо этого, принципиально важна роль исламских финансов в поддержке реального сектора экономики. Поскольку все сделки привязаны к ре-

альным активам и инвестициям, привлекаемые средства направляются напрямую в производство товаров и услуг, минуя спекулятивные «пузыри». Финансирование по моделям мурабаха (торговое кредитование), мушарака (совместное инвестирование) и иджара (лизинг) особенно подходит для малого и среднего бизнеса, предоставляя предпринимателям доступ к капиталу на справедливых условиях разделения прибыли. Эксперты отмечают, что свыше 70 % глобального рынка исламских финансов приходится именно на банковское финансирование реального сектора, прежде всего МСП. В российском контексте развитие партнерского финансирования может дать дополнительный импульс программам поддержки малого предпринимательства, дополнив государственные субсидии и традиционные кредиты.

Системное влияние исламского банкинга проявляется и в укреплении стабильности финансовой системы. Изъятие из оборота высокорискованных деривативов, маржинальной торговли и прочих спекулятивных практик снижает общую волатильность рынков.

Требование материального обеспечения сделок и прозрачности контрактов уменьшает вероятность долговых кризисов. Большинство инструментов, провоцировавших глобальные финансовые кризисы, запрещены шариатом, поэтому внедрение исламского банкинга в РФ внесет вклад в финансовую стабильность и поможет сгладить экономические колебания. Иными словами, исламская модель, дополняя традиционную, действует как стабилизатор, так как поощряет более ответственный подход к рискам и ориентирует банки на долгосрочное партнерство с клиентом, а не на извлечение краткосрочной прибыли.

Наконец, рост исламского финансового сектора позитивно скажется на диверсификации всей экономики. Появляются новые ниши для банковских и финтех-услуг (например, консультации шариатских экспертов, выпуск исламских ценных бумаг – сукук, развитие такафул – исламского страхования). Регулярное проведение международных форумов (таких как ежегодный KazanForum) и участие российских проектов в глобальном халяль-индустрии способствует обмену технологиями и привлечению передового опыта.

Международные финансовые центры (Лондон, Дубай, Куала-Лумпур) уже аккумулируют значительные капиталы через исламские инструменты; их пример показывает, что и светская экономика может успешно интегрировать эти институты. Более того, принципы исламского финансирования во многом совпадают с актуальной повесткой устойчивого (ESG) развития. Запрет на финансирование вредных для общества отраслей, внимание к социальной ответственности и экологическим аспектам инвестиций. Поэтому развитие ислам-

ского банкинга в России может содействовать достижению целей устойчивого развития, привлечению «зеленых» инвестиций (например, через выпуск зелёных сукук) и улучшению имиджа страны как центра этичного финансирования. В целом, экономический эффект от интеграции исламского банкинга проявляется не столько в сиюминутном росте показателей, сколько в создании более прочной, диверсифицированной и устойчивой финансовой архитектуры, открытой для новых партнеров и учитывающей интересы различных групп населения.

Барьеры и перспективы развития исламского банкинга

Несмотря на позитивные тенденции, на пути развития исламского банкинга в России сохраняется ряд серьезных препятствий. Во главу угла специалисты ставят *регуляторные и правовые барьеры*. Долгое время отсутствовала нормативная база, и даже с запуском пилота многие законы (например, налоговые) еще предстоит адаптировать под новую модель. Регуляторы и банкиры только учатся работать с непривычными продуктами, требующими особого учета и контроля. С этим связана проблема *нехватки квалифицированных кадров*. Специалистов, разбирающихся одновременно в исламском праве и финансах, очень мало. В российских вузах дефицит полноценных программ по исламским финансам. Чаще всего специалисты ограничиваются короткими курсами, поэтому профессиональные кадры приходят либо из-за рубежа, либо из числа энтузиастов-самоучек.

Исторически существовали и *идеологические/имиджевые барьеры*. В государственных кругах долгое время наблюдалась настороженность и стереотипизация. Деятельность исламских финансовых институтов иногда ошибочно связывали с рисками финансирования экстремизма или считали попыткой «внедрения шариата» в светскую систему. Такие предубеждения порождали тенденциозное отношение и затягивали принятие решений на федеральном уровне.

Кроме того, *низкая осведомленность населения и бизнеса* о природе партнерского финансирования приводила к недоверию. Многие потенциальные клиенты попросту не понимали механизмов исламских продуктов, опасаясь скрытых условий или несоответствия российским законам. Отсутствие успешных прецедентов федерального масштаба до последнего времени тоже играло роль сдерживающего фактора – банки не хотели первыми испытывать новую нишу, а клиенты выжидали. Наконец, сильная конкуренция со стороны традиционных банковских услуг и укоренившиеся привычки делают процесс пере-

ключения на исламские аналоги достаточно инертным. Поскольку классическая банковская система в России хорошо развита и предлагает широкий спектр продуктов, исламским финансовым организациям приходится доказывать, что их сервис может быть не менее удобным и выгодным.

Перспективы и пути развития исламского банкинга в России

Несмотря на перечисленные трудности, перспективы роста исламского банкинга в России оцениваются экспертами как весьма значительные. Принятие закона об эксперименте уже само по себе переломило ситуацию, устранив главный барьер – правовой вакуум. Теперь, когда «игра по новым правилам» начата, у банков и инвесторов появилась определенность. В пилотных регионах сформирован задел успешных проектов (ипотека, лизинг, бизнес-финансирование без процентов), которые служат витриной возможностей исламской модели. По мере накопления таких кейсов доверие будет расти, а уровень осведомленности – повышаться: эксперты уже отмечают позитивную динамику в информированности населения.

Государственные органы власти и участники рынка активно занимаются просветительской работой – проводятся форумы (например, Казанский саммит «Россия – Исламский мир»), запущены образовательные программы для банкиров и клиентов, создаются информационные ресурсы на тему исламских финансов. Все это постепенно снижает психологические барьеры и формирует спрос на новые услуги.

Одним из факторов успеха станет поддержка со стороны государства и регионов. Пилотный проект уже продлен и потенциально будет расширен географически, что указывает на заинтересованность руководства страны. Регионы с большим мусульманским населением видят в партнерском финансировании точку роста для своей экономики и продолжают лоббировать удобные условия для инвесторов. Если по итогам эксперимента будут продемонстрированы ощутимые результаты (привлеченные инвестиции, созданные рабочие места, успешные предприятия), можно ожидать принятия постоянного закона и распространения практики исламского банкинга по всей России.

Банковский сектор тоже проявляет все больший интерес. Даже консервативные игроки, ранее скептические, начинают исследовать возможность запуска «исламских окон» или совместных продуктов с ближневосточными партнерами. Внешние обстоятельства – санкционное давление и поиск новых инвесторов – объективно подталкивают к развитию отношений с исламскими странами,

а значит, и к совершенствованию инфраструктуры для исламских финансов внутри страны.

Экономисты подчёркивают, что исламские финансы должны не конкурировать напрямую с традиционными, а грамотно дополнять их в тех нишах, где у них преимущества. В текущей ситуации такая ниша – финансирование реального сектора на принципах разделения рисков, а также привлечение «длинных» денег с Востока. Правильное сочетание инструментов позволит расширить возможности финансового рынка. Опыт нерелигиозных стран (Великобритания, Люксембург, Китай), успешно внедривших у себя исламские финансовые услуги, показывает, что при поддержке регулятора и создании равных условий отрасль быстро набирает обороты и находит своих клиентов.

Таким образом, при последовательной работе по этим направлениям исламский банкинг может занять достойное место в финансовой системе России, привлечь существенные инвестиции и стать одним из драйверов экономического развития в долгосрочной перспективе.

Примеры успешных кейсов исламского финансирования в России

Ак Барс Банк – один из лидеров внедрения исламского банкинга. После принятия закона № 417-ФЗ банк запустил *девять* новых продуктов, соответствующих нормам шариата: исламский расчетный счет для бизнеса, бизнес-карту, исламский факторинг, лизинг, торговое финансирование (мурабаха), проектное финансирование, исламский эквайринг и другие услуги. Эти продукты позволили предпринимателям привлечь финансирование без процентов и на партнерских началах, а самому банку – привлечь новых клиентов, придерживающихся принципов халяль.

Сбербанк – крупнейший банк России, в декабре 2022 года открыл в Казани первый филиал, работающий по стандартам исламского банкинга. В этом офисе внедрены продукты на основе принципов партнерского финансирования. Например, мурабаха-сделки для приобретения недвижимости (альтернатива ипотеке) и ижара-лизинг для автокредитования. Офис в Казани стал своего рода пилотной площадкой Сбербанка для отработки исламских финансовых сервисов, и его успешная деятельность рассматривается как модель для возможного масштабирования на другие регионы.

Региональные финансовые компании. Еще до запуска федерального эксперимента в некоторых регионах успешно работали небольшие исламские финансовые организации. В Татарстане такими пионерами стали финансовый дом «Амаль» и компания «НурФинанс», оказывающие услуги беспроцентного фи-

нансирования и инвестирования для бизнеса и физических лиц. В Дагестане примерами служат компания «ЛяРиба-Финанс» и финдом «Масраф», предоставляющие предпринимателям займы без процентов и с разделением прибыли, что позволило профинансировать ряд малых бизнес-проектов. Хотя изначально эти организации действовали вне рамок банковского сектора (в формах инвестиционных или микрофинансовых компаний), они продемонстрировали жизнеспособность исламских принципов на практике, накопили клиентскую базу и теперь интегрируются в общенациональный процесс.

Фонд имени Шейха Зайеда – особый кейс исламского финансирования с иностранным участием. Создан при содействии ОАЭ, этот инвестиционный фонд с 2017 года финансирует в Чеченской Республике различные предпринимательские, научно-образовательные и инфраструктурные проекты на принципах шариатского финансирования. Фонд привлек десятки миллионов долларов инвестиций из Эмиратов, направив их в строительство, образование, технологические парки и др. Проекты фонда не предполагают выплату процентов. Вместо этого инвесторы из ОАЭ получают доли в предприятиях или долю прибыли, что соответствует модели мушарака. Успешная деятельность Фонда им. Зайеда стала примером эффективного партнерства региона с зарубежными исламскими инвесторами и доказала, что крупные халяль-инвестиции могут эффективно работать на территории РФ.

Халяльная ипотека – одним из наиболее востребованных исламских продуктов стала беспроцентная ипотека. В 2023 году сразу в нескольких банковских учреждениях (в том числе региональных участниках пилота) были открыты отделы по работе с исламской ипотекой. Механизм продукта обычно строится по схеме мурабаха: банк приобретает жилье, выбранное клиентом, и перепродает ему в рассрочку с фиксированной наценкой, выступающей вознаграждением банка (но не процентом на капитал). Право собственности на недвижимость переходит к клиенту после полной выплаты суммы. Такой продукт позволил верующим мусульманам приобретать жилье, не нарушая запрет на риба, и сразу получил отклик – в Татарстане и Башкортостане заключены первые десятки таких сделок.

Банковские карты с кешбэком по шариату – инновационный кейс, демонстрирующий адаптацию современных банковских сервисов к исламским нормам. В ходе эксперимента 2023 года один из банков (участников пилота) выпустил дебетовую карту, позиционируемую как «исламская» – она не связана с овердрафтом или кредитным лимитом (то есть не генерирует процентов), а главное, предлагает халяльный кешбэк. Начисление кешбэка происходит за

покупки, не противоречащие исламским запретам (например, исключены траты на алкоголь, азартные сервисы и пр.), а источник выплат – доля прибыли банка от этих покупок, распределенная с клиентом.

По сути, кешбэк оформлен как подарок (хиба) от банка добросовестному клиенту, что допустимо в шариате. Выпуск такой карты показал, что исламские финансовые принципы могут быть встроены даже в привычные розничные продукты, делая их привлекательными для широкой аудитории. Этот кейс отмечают как удачный маркетинговый ход: карта заинтересовала не только мусульман, но и неверующих клиентов, ценящих этичность и «социальную чистоту» своих расходов.

Каждый из приведенных примеров иллюстрирует определенный аспект внедрения исламского банкинга в России – от продуктов для населения (ипотека, карты) до крупного инвестирования (региональные фонды) и адаптации бизнес-финансирования (банковские услуги для предприятий). Опыт первых проектов показывает, что исламский банкинг способен эффективно работать в российской среде, принося реальные выгоды как потребителям услуг, так и экономике регионов. Это создает прочную основу для дальнейшего расширения исламской финансовой экосистемы в стране.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные причины, сдерживавшие развитие исламского банкинга в России до 2023 года?
2. В чём заключается суть федерального эксперимента по внедрению партнерского (исламского) финансирования в России, и какие регионы были выбраны для его реализации?
3. Какие новые банковские продукты и услуги появились на российском рынке с запуском эксперимента по исламскому банкингу?
4. Какие правовые и налоговые изменения были необходимы для реализации исламского банкинга в России?
5. Какие экономические выгоды и перспективы открываются перед Россией в результате успешного внедрения исламского банкинга?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение исламского банкинга, представленного в данном учебном пособии, позволяет сделать вывод о его значительной роли в современной мировой финансовой системе. Рассмотрение исторических предпосылок, базовых концепций, финансовых инструментов, а также организационных, правовых и регуляторных аспектов исламского банкинга раскрывает его уникальность и актуальность как альтернативной финансовой модели, основанной на принципах этичности, социальной ответственности и отказе от процентных операций.

Анализ особенностей исламского банкинга в различных странах продемонстрировал, что, несмотря на общие базовые принципы шариата, национальные особенности правовых систем, культурные и экономические условия существенно влияют на характер его функционирования и регулирования. Опыт таких стран, как Малайзия, страны Персидского залива, Великобритания и других государств, доказывает жизнеспособность и эффективность исламского банкинга, а также свидетельствует о его способности успешно интегрироваться даже в немусульманские экономики.

Отдельное внимание уделено перспективам и специфике внедрения исламского банкинга в России. Несмотря на отсутствие развитой нормативной базы в этой сфере, первые успешные опыты и инициативы российских финансовых институтов демонстрируют наличие спроса и потенциала для развития этого направления. Учитывая многонациональный и многоконфессиональный состав населения России, развитие исламского банкинга может способствовать расширению финансовой инклюзивности, привлечению новых инвесторов и повышению уровня доверия к банковскому сектору.

Использование материалов данного пособия позволит читателям получить целостное представление о теоретических и практических аспектах исламского банкинга, а также сформировать необходимые компетенции для профессиональной деятельности в этой быстро развивающейся области. Учитывая мировые тенденции и возрастающий интерес к этичным финансовым инструментам, дальнейшее изучение и внедрение исламских финансовых технологий представляется перспективным направлением в развитии современного финансового сектора, способным содействовать его устойчивости и инклюзивности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 22.12.1995 № 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2024, с изм. от 21.01.2025).
5. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ.
6. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 28.12.2024) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2025).
7. Федеральный закон «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ.
8. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 04.08.2023 № 417-ФЗ.

Книги, монографии, диссертации

9. Беспалов, Р.А. Финансы: учебное пособие / Р.А. Беспалов, О.В. Беспалова. – М.: ИНФРА-М, 2025. – 179 с.
10. Коран. Смысловой перевод И.Ю. Крачковского. – М.: ЭКСМО, 2025. – 576 с.
11. Крымский, А.Е. История мусульманства / А.Е. Крымский. – М.: Издательство Юрайт, 2025. – 289 с.
12. Нагимова, А.З. Исламские финансы в странах СНГ: прошлое и будущее: монография / А.З. Нагимова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 221 с.
13. Нагимова, А.З. Исламские финансы: история и современность: монография / А.З. Нагимова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 218 с.

14. Основы корпоративного управления в исламской финансовой системе: учебное пособие / И.Б. Туруев, Л.А. Юнусов, С.Ю. Перцева [и др.]. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2024. – 160 с.

15. Стандарты аудита исламских финансовых учреждений и Кодекс этики для специалистов по исламским финансам (ААОИФИ – AAOIFI): учебное пособие / Ф.И. Харисова, Г.Г. Дерзаева, И.К. Харисов, Х.С. Умаров. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 217 с.

16. Хижак, Н.П. Банковские операции и услуги: учебно-методическое пособие / Н.П. Хижак. – М.: Директ-Медиа, 2023. – 448 с.

Статьи и материалы периодической печати

17. Антонов, Н.С. Инвестиционный риск как основной риск инвесторов на финансовом рынке: понятие, сущность, факторы воздействия / Н.С. Антонов // Инновации и инвестиции. – 2024. – № 4. – С. 23–26.

18. Аюпов, А.А. Дефиниции и реализация договоров финансирования «кард аль-хасан» и «салям» исламскими финансовыми институтами / А.А. Аюпов, М.С. Гатауллин // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2024. – Т. 20, № 3 (78). – С. 31–34.

19. Аюпов, А.А. Экономическая сущность и значение договоров «Салям» и «Кард аль-хасан» в развитии исламских финансовых институтов / А.А. Аюпов, М.С. Гатауллин, М.В. Юсупов // Экономика и предпринимательство. – 2025. – № 1 (174). – С. 1192–1196.

20. Аюпов, А.А. Особенности найма персонала в системе управления человеческим капиталом в исламской экономике / А.А. Аюпов, Т.Р. Зейналов // Экономика в меняющемся мире: Сборник научных трудов VII Международного экономического форума, Казань, 15–19 мая 2023 года. – Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2024. – С. 512–514.

21. Веретехина, С.В. Исламский банкинг: моделирование динамики исламского банкинга для настоящего времени и на будущие периоды / С.В. Веретехина, Б. Хаддад // Экономика. Бизнес. Банки. – 2024. – № 4 (74). – С. 8–19.

22. Галимов, И.И. Современные вызовы и риски развития исламской финансовой системы / И.И. Галимов, А.А. Аюпов // Механизм реализации стратегии социально-экономического развития государства: Сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции, Махачкала, 25–26 сентября 2024 года. – Махачкала, 2024. – С. 108–113.

23. Григорьян, Д.Э. Особенности использования финансовых инструментов банковской сферы в современных геоэкономических условиях / Д.Э. Григорьян, К.И. Данилкин // Самоуправление. – 2024. – № 4 (143). – С. 36–41.

24. Заболотникова, В.Д. Исламские финансовые продукты как элемент исламской экономической модели / В.Д. Заболотникова, Т.В. Фурсова // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. – 2022. – № 1. – С. 67–72.

25. Зарипов, И.А. Высокая резистентность исламских финансовых институтов к внешним рискам как фактор стабильности и устойчивого развития финансовых систем исламских государств / И.А. Зарипов, Аль-Маважде Вахиб Карим Муса // Банковское дело. – 2024. – № 4. – С. 56–62.

26. Ишемгулов, И.Н. Риски в исламских финансах / И.Н. Ишемгулов // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 6 (131). – С. 1214–1217.

27. Кагирова, С.Д. Перспективы развития исламского банкинга в России / С.Д. Кагирова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2024. – № 2–3 (89). – С. 207–209.

28. Казыханов, Р.Р. Оценка перспектив развития исламского банкинга в России на основе анализа институционального развития стран-лидеров в сфере исламских финансов / Р.Р. Казыханов, Д.Н. Осадчев, А.В. Тарганов // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2023. – № 3 (45). – С. 55–65.

29. Ключнев, И.В. Контроль рисков портфеля частного инвестора / И.В. Ключнев, Е.Л. Беляева, Е.А. Миронюк // Управление финансовыми рисками. – 2024. – № 3. – С. 190–201.

30. Клинская, А.И. Факторы привлечения частных инвесторов на российские биржевые финансовые рынки / А.И. Клинская, Д.М. Корчагин // Финансовые рынки и банки. – 2022. – № 6. – С. 68–70.

31. Кузнецова, А.Н. Купля-продажа и запрет неопределенности (гарар) в исламской традиции / А.Н. Кузнецова, И. Тенберга // Правоведение. – 2022. – Т. 66, № 2. – С. 162–192.

32. Нагимова, А.З. Классификация и обзор бизнес-моделей исламских банков и исламских финансовых компаний / А.З. Нагимова // Финансы и кредит. – 2021. – Т. 27, № 9 (813). – С. 2078–2095.

33. Нагимова, А.З. Исламский финтех: цифровизация исламских финансов / А.З. Нагимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2022. – Т. 66, № 5. – С. 50–58.

34. Рябухин, В.В. Фьючерсы и опционы как инструменты хеджирования инвестиционных рисков / В.В. Рябухин // Вестник науки. – 2024. – Т. 3, № 6 (75). – С. 314–329.
35. Сафиуллаева, Р.И. Исламская финансовая система: история, особенности и перспективы развития исламских финансов в России / Р.И. Сафиуллаева, Т.Н. Урядова, И.А. Демченко // Kant. – 2022. – № 3 (44). – С. 62–68.
36. Солодовник, Д.М. Особенности исламской экономики и практическая реализация исламского банкинга / Д.М. Солодовник, Д.З. Хайретдинов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 2, № 1 (121). – С. 45–50.
37. Стулов, Д.А. Классификация исламских банковских продуктов и требования исламских банков / Д.А. Стулов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – № 12–4 (87). – С. 203–206.
38. Халиуллина, К.И. Феномен исламской криптовалюты в рамках исламской экономики / К.И. Халиуллина, И.Ш. Хасанов // Глобальная экономика и образование. – 2023. – Т. 3, № 1. – С. 65–75.
39. Шеин, А.С. Сравнение банковских вкладов с инструментами финансового рынка / А.С. Шеин // Академическая публицистика. – 2020. – № 1. – С. 70–75.
40. Adil Saleem, R.M. Ammar Zahid, Judit Sági, Differential impact of adopting Islamic banking: A quasi-experimental approach, *Research in International Business and Finance*, Volume 76, 2025, 102793.
41. Alija Avdukic, Mehmet Asutay, Testing the development impact of islamic banking: Islamic moral economy approach to development, *Economic Systems*, 2024, 101229.
42. Ani Silvia, V. Viverita, Dony Abdul Chalid, The effects of formal institutions and national culture on equity-based financing in Islamic banks, *Pacific-Basin Finance Journal*, Volume 86, 2024, 102467.
43. Burhan Uluyol, Financial derivative instruments and their applications in Islamic banking and finance: Fundamentals, structures and pricing mechanisms, *Borsa Istanbul Review*, Volume 24, Supplement 1, 2024, Pages 29–37.
44. Kalimullina Madina. Islamic finance in Russia: A market review and the legal environment. *Glob Financ J*. 2020 Nov;46:100534.
45. Muhammad Ayub Khan Mehar, Islamic banking: Academic concerns and empirical assessment, *Reference Module in Social Sciences*, Elsevier, 2024, ISBN 9780443157851.
46. Muneer M. Alshater, Irum Saba, Indri Supriani, Mustafa Raza Rabbani, Fintech in islamic finance literature: A review, *Heliyon*, Volume 8, Issue 9, 2022, e10385.

47. Mohammad Reza Farzanegan, Ahmed M. Badreldin, Islam and entrepreneurship: The role of Islamic banking, Reference Module in Social Sciences, Elsevier, 2024, ISBN 9780443157851

48. Novan Alafianta, Muhammad Abdul Aziz, Jaya Sahputra. A Historical Review of the Development of the Islamic Banking System (An Analytical Study). Al-Iktisab: Journal of Islamic Economic Law. 5, 2021, 133.

49. Suhaila Abdul Hamid. An analysis of tax incentives for islamic home financing in Malaysia. Proceeding International Conference on Accounting and Finance, Volume 2, 2024, 620–627.

50. Vikky Renaldi, Tri Wahyuningsih, Behavioral finance and asset prices: The influence of investor's emotions. Journal of Behavioral and Experimental Economics, Volume 112, 2024, 102268

Электронные материалы

51. Банк России. [Электронный ресурс] URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.01.2025).

52. Всемирный Банк [Электронный ресурс] URL: <https://www.worldbank.org/ru/home> (дата обращения: 12.01.2025).

53. ЕМИС Госстат. [Электронный ресурс] URL: <https://www.fedstat.ru> (дата обращения: 09.01.2025).

54. Интерфакс. [Электронный ресурс] URL: <https://www.interfax.ru/business/1003027> (дата обращения: 11.01.2025).

55. Консультант Плюс. [Электронный ресурс] URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.01.2025).

56. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://www.minfin.gov.ru> (дата обращения: 12.01.2025).

57. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 12.01.2025).

58. Российская газета. Почему исламский банкинг с трудом входит в финансовую систему России. [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2022/05/12/reg-skfo/pochemu-islamskij-banking-s-trudom-vhodit-v-finansovuiu-sistemu-rossii.html> (дата обращения: 27.01.2025).

59. Росконгресс. Исламское финансирование как точка роста российской экономики. [Электронный ресурс] URL: <https://clck.ru/3HDDhd> (дата обращения: 27.01.2025).

60. РБК. Исламский банкинг в России: в чем суть партнерского финансирования [Электронный ресурс] URL: <https://goo.su/OJ4Tw> (дата обращения: 27.01.2025).
61. Металлинвестбанк. Исламский банкинг [Электронный ресурс] URL: <https://www.metallinvestbank.ru/islamic-banking> (дата обращения: 28.01.2025)
62. Ростовщичество в Исламе (риба) [Электронный ресурс] URL: <https://umma.ru/rostovshhichestvo> (дата обращения: 30.01.2025).
63. ТАСС. Глава CIBAFI: в России нужна дорожная карта по внедрению инструментов исламского банкинга [Электронный ресурс] URL: <https://tass.ru/interviews/23252283> (дата обращения: 29.01.2025).
64. AAOIFI Sharia Standards. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. Bahrain. [Электронный ресурс] URL: <http://aaoifi.com> (дата обращения: 29.01.2025).
65. AAOIFI and its role in standardization. [Электронный ресурс] URL: <https://www.comcec.org/wp-content/uploads/2022/05/3-A-Role-of-AAOIFI-in-IF-standardization.pdf> (дата обращения: 29.01.2025).
66. External Auditing Of Sharia Compliance Will Likely Strengthen Governance In Islamic Finance [Электронный ресурс] URL: <https://www.spglobal.com/ratings/en/research/articles/210524-external-auditing-of-sharia-compliance-will-likely-strengthen-governance-in-islamic-finance-11965286> (дата обращения: 29.01.2025).
67. Guiding Principles on Sharia Governance Systems for Institutions Offering Islamic Financial Services. Islamic Financial Services Board, Kuala Lumpur. [Электронный ресурс] URL: <https://www.ifsb.org> (дата обращения: 29.01.2025).
68. Islamic Banking in Russia: A SWOT Analysis [Электронный ресурс] URL: <https://www.specialeurasia.com/2024/10/20/islamic-banking-russia-swot> (дата обращения: 29.01.2025).
69. Islam Channel. Russia launches Islamic banking pilot scheme. [Электронный ресурс] URL: <https://goo.su/qdrsT> (дата обращения: 29.01.2025).
70. Islamic Banking and Finance Definition: History and Example [Электронный ресурс] URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/islamicbanking.asp#:~:text=Islamic%20banking%20is%20grounded%20in,muamalat> (дата обращения: 29.01.2025).
71. A History of Islamic Finance [Электронный ресурс] URL: <https://www.islamicfinance.com/2015/02/an-overview-of-the-history-of-islamic-finance/> (дата обращения: 30.01.2025).

Учебное издание

АЮПОВ Айдар Айратович
БУЛАТОВА Эльвира Ильдаровна
САХБИЕВА Амина Ильдаровна

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Учебное пособие

Компьютерная верстка
Т.В. Уточкиной

Дизайн обложки
М.А. Ахметова

Подписано в печать 03.04.2025.
Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60х84 1/16. Гарнитура «Times New Roman».
Усл. печ. л. 4,88. Уч.-изд. л. 4,84. Тираж 500 экз. Заказ 127/3

Отпечатано в типографии
Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужи́на, 1/37
тел. (843) 206-52-14 (1704), 206-52-14 (1705)