

УДК 336

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ АРАВИЙСКИХ МОНАРХИЙ

А.О. Филоник¹, В.А. Исаев²

¹*Институт востоковедения Российской академии наук, г. Москва, 107031, Россия*

²*Институт стран Азии и Африки Московского государственного университета,
г. Москва, 125009, Россия*

Аннотация

Статья даёт представление о характере развития финансовой индустрии в аравийских монархиях, которые на практике реализовали идею исламского банкинга. Приведены примеры, свидетельствующие о том, что созданные в рамках исламской экономики финансовые институты являются полноценными хозяйственными организациями, которые продолжают развиваться и составляют серьёзный инструмент политики устойчивого роста в зоне Персидского залива. Одновременно делается следующий вывод: во внутренних механизмах исламских институтов есть немало сложностей, которые мешают им в достижении более высоких показателей, соответствующих их финансовому благополучию и уровню поддержки государства. Подчёркивается, что требования сегодняшнего дня в основном связаны с вопросами стандартизации и сертификации бизнеса, подготовкой квалифицированных кадров, упорядочением деятельности шариатских бюро и в целом с привлечением мусульманского населения к более широкому использованию финансовых услуг исламского происхождения. Минимизация проблем на этом поле должна стать основным смыслом банковской работы, поскольку позволит преодолеть противоречия роста и предотвратить возможные вызовы, генерируемые глобализацией и мировой конкуренцией.

Ключевые слова: монархии Залива, исламский банкинг, инвестиции, конкурентоспособность, стандартизация, проектное финансирование, сукук, такафуль, обычные банки, партнёрство, торговые сделки

На фоне разрушительных событий, лишивших значительную часть арабского мира двигательной энергии, монархии Персидского залива остаются зоной, свободной от активного влияния внеэкономических факторов. На данный момент значительные силы здесь брошены на усиление исламской составляющей экономического роста. Именно исламский капитал стимулирует местный социум и, наряду с иными способами политической мобилизации населения, поддерживает веру людей в исламский образ жизни. В этом состоит задача закрепления успеха банковской системы, использующей шариатские продукты и инструменты. По таким соображениям исламская хозяйственно-финансовая модель роста должна регулярно совершенствоваться путём повышения результативности исламских методик в управлении собственными активами и за счёт большей гибкости и чёткости в работе её исполнительных механизмов. Лишь

таким способом можно добиваться большей конкурентоспособности исламского капитала и увеличения экономической отдачи национальных ресурсов.

Но решение далеко не всех проблем, возникающих в исламской банковской индустрии, гарантировано по определению. В связи с этим особый интерес к теме возник ближе к концу первого десятилетия XXI в., когда пришло осознание неизбежности применения современных подходов к операциям с исламскими активами и ценными бумагами: акциями, облигациями, деривативами. Сейчас в аравийских монархиях – странах, взявших на себя миссию внедрения продвинутой идеи в исламский банкинг, – всё чаще говорят о необходимости консолидировать банковско-финансовую индустрию; тем более что она способна активно участвовать в работе воспроизводственных механизмов и не только коммутировать с внешними агентами, но и выдерживать конкуренцию с обычными кредитно-финансовыми учреждениями, хотя это заключение не абсолютно. Исламские банки смогли предложить приемлемую, но не всеми с готовностью принимаемую программу с импонирующей местному менталитету идеей партнёрства или, по крайней мере, обозначить альтернативный путь, который открывает возможности для менее жёстких инвестиционно-кредитных отношений и большей надёжности спонсируемых проектов.

Сейчас исламский финансовый блок имеет устоявшиеся позиции в разных видах деятельности в «капиталоизбыточных» аравийских государствах. Например, суммарная доля банковских активов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, а также стран Ближнего Востока и Северной Африки в исламском финансовом мире по состоянию на 2015 г. составляет (практически в равных частях) 1.2 трлн долл. из общего числа примерно 1.5 трлн долл. Названные объединения имеют следующие показатели: сукук – 103.7 и 9.4 млрд долл. соответственно из 290.6 млрд долл. в целом, активы исламских фондов – 31.2 и 0.3 млрд долл. из 71.3 млрд долл., такафуль – 10.4 и 7.1 млрд долл. из 23.2 млрд долл. (IFSI, p. 7).

Вместе с тем не следует воспринимать этот факт как окончательный результат победного шествия исламской экономической мысли и практики. Ни территориально, ни идейно исламские банковские институты не доминируют повсеместно и с организационной точки зрения функционируют в своих пределах или за рубежом в виде отдельных учреждений или исламских «окон». Поэтому вопрос дальнейшего распространения данного проекта в арабо-мусульманском мире и более отдалённых районах с будущей повестки дня не снимается.

Исламские деньги оказались весьма уместным открытием, повышающим функциональность аравийского капитала. А сам исламский образец бизнеса инициировал вполне оригинальный способ зарабатывания денег, что внесло новую ноту в общепринятую модель перераспределения глобальных финансовых ресурсов. Получив шанс на развитие, он бросил вызов мировой финансовой системе и тем самым ответил на глобальный запрос корпораций, которые не только восприняли этот опыт, но и заимствуют из него инструменты и продукты, отнюдь не типичные для их практики.

В итоге в настоящее время исламское изобретение выступает в двух проекциях. С одной стороны, оно противопоставляет себя старому, классическому способу работы с финансами, создавая совершенно новый дискурс. А с другой,

действуя в уже сложившейся среде, продуцирует внутри самой системы новые посылы, имеющие целью самосовершенствование путём адаптации старых механизмов к текущим требованиям современного банкинга, который уже оперирует в рамках цифровых технологий в бизнесе и подтягивает исламские финансы к своему уровню.

В свете таких тенденций исламская финансовая индустрия заинтересована в повышении своего рейтинга, в том числе за счёт ускорения роста на основе передовых методов работы с активами. Это – тема всех последних встреч и форумов, ориентирующих на перевод деклараций в практическую плоскость. Названная проблема особенно актуальна сейчас, когда крайне нужно интенсифицировать переход исламского банкинга от простейших операций в розничной торговле и домашнем финансировании к широкой инвестиционной деятельности, активным сделкам с популярными ценными бумагами и транзакциям на рынке капиталов (сукук в обращении). Естественно, это не одномоментная акция, тем более что не снимаются трудности в области микрофинансирования (вызваны объективными причинами: например, различиями в страновых схемах проводки денег, в уровне мобилизации исламских авуаров) и в секторе такафуль (склонность операторов этого вида исламского страхования пользоваться обычными методами перестрахования, а не шариатскими) (IFSI, p. 153, 154).

Но задолго до намечаемых изменений демонстрация очевидных сильных сторон исламского банкинга явочным порядком проложила ему путь на Запад. Люксембург, создавший в 1970 г. исламский финансовый институт, стал пионером продвижения исламских финансов в Европе и первым провёл в 2002 г. выпуск номинированных в евро ценных бумаг сукук (*Khaleej Times*, 29.10.2014).

Реальные успехи на этом поприще подтверждает и британская практика. Англия только за первое десятилетие нового века демонстрирует ускоренный марш исламских денег по своей территории, где сосредоточились более 20 соответствующих учреждений, имеющих фонды в размере 19 млрд долл. (IFB).

Зона британского исламского банкинга расширяется в рамках инициатив, которые выдвигаются государством и частным капиталом. В июне 2014 г. королевство стало первой страной Запада, организовавшей крупную продажу суверенных сукук, что повысило доверие к ней как к солидному игроку, перевернувшему страницу в конкуренции глобальных финансовых центров за исламские деньги. Исламский банкинг пока занимает менее 1% в британском банковском секторе, но, если процесс продолжится, план овладения исламским инструментарием поможет Соединённому Королевству превзойти даже некоторые страны Залива (*Gulf News*, 02.11.2014).

К этой мысли подталкивает введение Исламского индекса в реестр Лондонской биржи, подготовка технико-экономического обоснования для создания новых шариатски ориентированных структур и побуждение исламских финансистов к участию в инфраструктурных проектах. Здесь явно просматривается стремление Великобритании стать ключевым партнёром для крупнейших субъектов, оперирующих в зоне исламских финансов (*Khaleej Times*, 29.10.2014). В равной мере это касается намерения британских финансовых кругов занять видное положение в системе «глобального» исламского финансирования (*7 days business*, 29.10.2014).

При благоприятных условиях проект можно использовать как проводник английских интересов на обширные территории мусульманского мира. В этом случае почти гарантирован успех в размещении капиталов и активов через исламские финансовые каналы, которые ведут в весьма востребованные ниши. Таковой является, например, сфера проектного финансирования, которая со временем может стать серьёзной площадкой, где инвесторы будут обслуживать свои обязательства за счёт средств от собственной хозяйственной деятельности и по приемлемым схемам, оптимизируя управление денежными потоками.

Акцентирование значимости исламского финансового сектора закрепляет его влияние на мировом экономическом пространстве и подтверждает его готовность стать важным каналом обращения денежных ресурсов. Путь развития этого сектора формируется группой стран Персидского залива, лидером которой в 2014 г. стали ОАЭ, провозглашённые символической столицей исламской экономики (*Khaleej Times*, 11.10.2015). В то же время детали рутинной работы исламских банковских механизмов убеждают в том, что не все они завершили период «обкатки», в течение которого происходит накопление опыта взаимодействия и на внутрисистемном уровне, и с грандами мировых финансов. Даже применительно к Эмиратам (а равно и к другим странам с исламским сектором в экономике) существует мнение о необходимости упорядочивать использование банковских продуктов и инструментов, выстраивать стабильную и понятную всем кривую приращения капитала. Сейчас, например, каждый банк имеет своё шариатское подразделение и выносит решения по сделкам, опираясь на собственное видение конкретного случая. Только Оман унифицировал соответствующие структуры на национальном уровне (*Khaleej Times*, 29.10.2014).

Стандартизация является основным условием отлаженной работы банковских механизмов, точность и эффективность которых обеспечивается единством подходов к ведению и оформлению операций. Между тем унификация остаётся весьма слабым местом, в связи с чем сбои возникают по всему полю банковской деятельности. Особенно страдают операторы биржевого рынка, которые не могут свободно ориентироваться, так как отсутствует проверенная информация о статусе партнёров. Из-за недоработок в этом сегменте резко снижается динамика контактов, поскольку велик шанс поставить под сомнение чистоту сделок по исламским нормам. Определение правовой принадлежности ценных бумаг в ряде случаев также составляет значительную трудность по причине недооценки важности их проверки на соответствие шаблону. По сути, названный фактор понижает конкурентоспособность субъектов исламского банкинга и даже отрасли в целом.

Унификация приёмов актуальна как средство обеспечения внутренней консолидации банков исламского профиля в целях облегчения «смычки» между разными звеньями индустрии. Для повышения её защищённости крайне важно, например, прямое решение вопросов, относящихся к страховому бизнесу, функционирующему в тех же координатах, что и весь исламский банкинг. Дефицит подобной услуги значительно ослабляет позиции неорганизованных страхователей и увеличивает их уязвимость перед лицом экономических и внешнеэкономических угроз.

На сегодня среди экспертов имеются две точки зрения на развитие такой защиты от негативных воздействий, как такафуль. Согласно одной из них этот бизнес обрёл черты зрелости и имеет перспективы для дальнейшего роста. Представители другой позиции склонны считать, что его ресурсы не мобилизованы по-настоящему и ему предстоит пройти довольно длительный путь, чтобы увеличить свою долю на рынке страховых услуг (*Al-Bayan*, 29.10.2014).

Довольно трудно определить корректность этих оценок, но факты указывают на следующее: в настоящее время только Малайзия и Бахрейн могут рассматриваться как ключевые центры такафуль. Можно сказать, что страховой рынок на национальном уровне растёт, но его доля, включая другие аравийские монархии, всё ещё крайне мала и составляет не более 1% мирового. В Бахрейне, например, в 2012 г. общий объём премий в секторе поднялся до рекордных 50 млн бахрейнских динаров по сравнению с 40 млн в предшествовавшем году, то есть только за 12 месяцев рост составил 20%, и это даёт повод для оптимистичных оценок, хотя дальнейшая динамика показывает меньшие темпы (*Business Islamica*, 04.11.2013). В любом случае следует учитывать колоссальный объём усилий, которые предстоит приложить исламским страховщикам, чтобы преодолеть разрыв, отделяющий их от партнёров и конкурентов в этом виде бизнеса, которые работают в традиционном цикле.

Ещё одной перспективной темой является наращивание операций с сукук, эмиссия которых рассматривается как весьма выгодный вид банковской деятельности. Это действенное средство мобилизации накоплений служит показателем эффективности индустрии. Явочным порядком данные операции стали своего рода индикатором продуктивности банковских учреждений, конкурирующих между собой за первенство не только внутри ареала исламских бондов, но и за его пределами.

Рынок сукук развивается и как платформа для крупных финансовых институтов, стремящихся к расширению географических рамок влияния. Даже отдалённая от региона Япония в лице одного из своих крупнейших банков – Банк Оф Токио-Мицубиси ЮФДжей – ещё в 2013 г. эмитировала сукук на 500 млн долл. с расчётом, что фондовая биржа “Nasdaq Dubai” станет площадкой под новые серии бондов японских финансовых структур в недалёком будущем (*Al-Bayan*, 29.10.2014).

Значительный интерес к теме определяется инвазивной способностью рынка сукук, который ныне функционирует в 20 странах и оперирует в разных валютах, предлагая серьёзные возможности для развития инфраструктуры и других базовых отраслей экономики. Этот момент крайне важен, поскольку Азия нуждается в инвестициях в размере 8.3 трлн долл. для строительства инфраструктурных объектов разного профиля к 2020 г. Ближний Восток рассчитывает на 2 трлн для этих целей, не отстают от него и африканские рынки (*7 days business*, 29.10.2014). Учитывая данное обстоятельство, исламские ценные бумаги сукук имеют шанс стать серьёзным фактором консолидации региональных рынков, что, в свою очередь, может стимулировать интеграцию национальных экономических организмов в зоне Индийского океана. Уже к концу первого десятилетия XXI в. до 70% владельцев финансового бизнеса проявляли намерение размещать капиталы в исламских бондах по той причине, что ценные

бумаги сукук стали положительно восприниматься из-за их прозрачности, а также потому, что обеспечивают более высокий уровень безопасности (*The Middle East*, 04.2008, p. 28).

Действительно, сектор сукук заметно растёт за счёт эмиссии монархиями Персидского залива и другими странами. К 2015 г. рынок капитала (сукук в обращении) вырос до 342 млрд долл. (SGIER, p. 55) по сравнению с 290 млрд долл. в 2013 г. (IFSI, p. 7).

Среди аравийских монархий Дубай предстаёт одной из важнейших площадок для сукук с момента обращения к эмиссии этих ценных бумаг в начале нынешнего века. Время мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. и его кануна, помимо обычных флуктуаций, было осложнено для эмирата тем, что тогда появились сомнения относительно корректности трактовок факихами соответствующих шариатских положений. Ситуация сопровождалась и сокращением притока ликвидности, и ослаблением рабочих механизмов мирового рынка сукук. Его участники затруднялись в оценке возникшего явления: стало ли оно следствием устаревших подходов или спровоцировано изменениями в организации инвестиционных схем. Процесс в итоге был отрегулирован банками, включившими свои адаптационные возможности. Сейчас деятели исламского рынка трактуют события того времени как полезные, поскольку они заставили государственный и корпоративный менеджмент проявить креативность, применить новые подходы для возрождения рынка исламских обязательств и превращения его в успешный финансовый организм.

В текущих условиях ОАЭ и особенно Дубай стремятся выстоять в конкурентной борьбе за престиж и активно действуют в интересах дальнейшего продвижения исламских финансов на разные площадки. Так, Дубай завершил работу по созданию рейтингового агентства для исламских участников рынка в широком формате. А продолжением данной темы, также призванной возвысить роль эмирата в исламской индустрии, стал вопрос об инструментах преодоления финансовых тяжб внутри исламской экономики путём образования исламского арбитражного центра, который мог бы стать весомым источником утверждения фикха. По поводу этой идеи исламская экспертиза отмечает следующее: молодая исламская экономика нуждается в укреплении юридических основ, но в ней уже действует авторитетный Центр урегулирования и примирения сторон – вполне авторитетный орган, «наиболее подготовленный для выполнения своих функций в соответствии с инициативой шейха Мохаммеда ибн Рашида аль-Мактума о превращении Дубая в столицу исламской экономики»¹ (*Al-Bayan*, 02.05.2014).

В отличие от этой эфемерной инициативы составление рейтинга стало реальным заполнением вакуума, возникшего из-за отсутствия структуры, которая расставляла бы исламских операторов согласно таблицы о рангах; подобный шаг позволил эмирату стать ведущей фигурой в реализации такого значимого проекта. Рейтингование в виде индикатора глобальной исламской экономики, введённое в 2014 г. по 73 странам, выделяет наиболее дееспособные институты в исламском финансовом бизнесе и даёт картину исламских денег в мировых финансах

¹ Здесь и далее перевод с арабского языка на русский наш. – А.Ф., В.И.

(*Al-Bayan*, 29.10.2014). Большая информативность – это шанс на дополнительные международные инвестиции и импульс для эмиссии сукук на последующий период. Манёвр тем более полезен монархиям в ситуации, когда исламский финансовый капитал составляет 1.2% совокупного мирового ресурса, равного почти 95 трлн долл. При этом доля исламского финансирования в мировом обороте минимальна – около 1.5% (*Gulf News*, 31.10.2014). В то же время в арабской нише активно муссируется мысль, что финансовая индустрия переживает бум и к 2020 г. её объём поднимется до 3.4 трлн долл. (*Khaleej Times*, 11.10.2015).

Динамика такого рода едва ли возможна без вовлечения в оборот дополнительных ресурсов. В свете этого новый импульс способны обрести партнёрские отношения между государственным и частным секторами. Их активизация явно создаст условия для увеличения объёма внутрихозяйственных и межотраслевых связей. В Эмиратах приведение только малых и средних компаний частного сектора (80% хозяйствующих субъектов) в состояние, соответствующее современным взглядам на техническое и информационное оснащение бизнес-пространства, сэкономит 80% временных и иных затрат при движении денег в рамках множественных коммерческих и иных операций и сделок на внутреннем и внешних рынках (*Al-Ittihad*, 26.04.2014). Кроме того, подобная мера будет иметь последствия для мобилизации невостребованных возможностей малых и средних предприятий, в чём должна помочь ставка на налаживание «цепной оптимизации» всех звеньев сложного механизма (*Gulf News*, 31.10.2014).

Охват исламскими банками разных секторов экономики растёт и по другим направлениям, в том числе по каналам проектного финансирования, которое в ряде стран-нефтеэкспортёров имеет тенденцию к некоторому оживлению (*Gulf News*, 30.10.2014). Увеличение спроса определяется тем, что предприниматели получают более комфортные условия для покрытия обязательств именно в исламском банке, который не требует платежа по кредиту, независимо от состояния реализуемого проекта.

Коммерческое финансирование торговых операций, которые по большей части являются относительно краткосрочными, составляет значительную долю операций обычных банков, и факторинг выступает здесь как наиболее популярный продукт. Объём сделок по данной категории на мировом уровне достигает ныне 450 млрд долл., и исламские деньги явно могут найти нишу на этом рынке для своих предложений. Пока же в Персидском заливе указанный вид деятельности не является приоритетным для исламского капитала, что, видимо, можно считать упущением. Но, возможно, оно обусловлено следующими обстоятельствами. С одной стороны, «мелкосерийный» бизнес именно в этой зоне имеет достаточную обеспеченность и не испытывает острой нужды в источниках ликвидности на стороне. С другой – исламские банки уклоняются от подобной активности по той причине, что в торговле частотность операций велика, а сопровождение их в режиме шариатских условностей затруднено специфическим документооборотом, особенностями управления рисками и своеобразием менеджмента. Иной сдерживающий фактор кроется в недостатке информации по продукту в арабском мире и низком уровне стандартизации деятельности в рамках индустрии. Тем не менее уже формируется некий тренд,

создаётся конкретно ориентированное направление в этом сегменте банковской работы. Во всяком случае, появление спроса на услугу такого типа может указывать на благоприятное будущее проекта. Шариатские деньги, по сравнению с глобальным коммерческим финансированием, составляют пока 1.4%, но исламский банкинг имеет шансы наращивать своё присутствие, даже невзирая на возникающие вызовы, при правильной оценке региональной и мировой ситуации (*Gulf News*, 30.10.2014).

Интенсивные экономические процессы в Аравии и смежных регионах побуждают исламский капитал к активности. На этой почве появляется уверенность в том, что исламский финансовый бизнес созревает для более решительных действий и даже готовится занять позиции, которые ранее оставались вне поля его зрения. Это касается, в частности, финансирования венчурных компаний, не вызывавших прежде интереса у исламских банков, опасаящихся любых рисков. Не остаются без внимания и другие новшества, среди них электронные расчёты, пластиковые карты, более сложные банковские продукты и проч.

В банковских кругах есть некие сомнения по поводу действий в усложняющихся условиях. Но в целом дорабатывается и уточняется нормативно-правовое сопровождение, готовится информационная поддержка продвижению ранее не столь востребованных или совсем новых банковских инструментов и технологий, появляются более взвешенные оценки рисков и иных факторов. Это особенно важно для малого аравийского бизнеса, который не был приоритетом у исламского фандинга. Сейчас же приходит осознание того, что ему должна оказываться системная поддержка. Без неё он вряд ли станет активным участником государственных инициатив в виде планов развития на десятилетия вперёд за счёт глубокой модернизации производительных сил и устойчивого развития монархий Залива (*Gulf News*, 30.10.2014).

Сложившаяся ситуация важна с точки зрения повышения конкурентоспособности исламской индустрии. Она породила идею оформления исламского финансового блока в интегрированный институт, капиталы и активы которого должны наращивать мобильность и проникающую способность. Это даст всей индустрии вполне определённые преимущества. Так, обычные банки, сохраняющие позиции в аравийском и, шире, региональном бизнесе, одним фактом своего существования заставляют исламские структуры соответствовать моменту. По этому поводу эксперты заключают: «Исламское финансирование ещё продолжает конкурировать с классическими старыми альтернативными институтами... и реальный успех исламской стороны может быть обеспечен [в том числе] убеждённостию в том, что старая банковская индустрия является приемлемым образчиком и должна трактоваться как равный партнёр с вековой историей...» (*Al-Bayan*, 26.01.2014).

В действительности у исламских банков нет иного пути, как осваивать технику и оперативность конвенциональных институтов. Они, как минимум, должны следовать задаваемому теми стандарту, если хотят добавить себе популярности. А необходимость в этом подтверждается хотя бы данными социального опроса Ernst & Young. Они показали, что только треть респондентов из числа клиентов исламских банков Залива удовлетворена их услугами. Молодёжь менее склонна

принимать сложившуюся практику исламского банкинга и признаёт как первую необходимость использование цифровых технологий в банковских операциях. Отмечены также мнения физических и юридических лиц, из которых первые менее требовательны к современному оформлению сделок, чем вторые, особенно заинтересованные в экономии времени и быстрой оборачиваемости средств. Важный вывод состоит в следующем: «Индивидуальные исламские предложения и исламских, и классических банков в целом мало отвечают насущным требованиям и работают больше “в песок”, что негативно сказывается на рейтингах» (*Gulf News*, 04.05.2015). Более того, утверждается: исламским банкам следует перенести акцент с затрат на содержание банков на расходы на их развитие. Иными словами, общественное мнение выдвигает достаточно серьёзные претензии к исламскому блоку и недвусмысленно указывает путь к модернизации организационно-технической стороны бизнеса и ревизии методов работы с исламскими деловыми кругами.

Можно, конечно, считать, что показатели не вполне репрезентативны, но они, тем не менее, наталкивают на размышления о предпочтении клиентами именно западной модели. Очевидно, исламские банки не вполне прижились на собственной территории ещё и потому, что их классические визави, в том числе арабского происхождения, имеют гораздо более глубокие корни в местной среде и устоявшиеся связи в бизнесе. Кроме того, сами аравийские финансовые и иные элиты не стремятся отрывать себя от контактов с западным капиталом, у которого достаточно сил, чтобы удерживать престижные позиции в аравийской экономике, закрепившись во всех её сегментах и уживаясь с местными предпринимательскими кругами.

Как видно, ситуация для исламских капиталов складывается неоднозначная. Но даже в таких условиях экспертное сообщество в Аравии придерживается мнения, согласно которому потенциал и инфраструктура рынка исламских финансовых услуг позволяют им действовать в своём поле, не опасаясь разрушительной конкуренции обычных банков. Такой подход не соответствует данным опросов, свидетельствующим об определённой неудовлетворённости работой исламских банков. Игнорирование подобных признаков может привести к накоплению противоречий в наиболее напряжённых зонах исламского организма и создать нежелательные внутренние коллизии. А это, по сути, служит антитезой утверждению, согласно которому исламский капитал и его финансовые институты в аравийских монархиях, добившиеся устойчивого баланса активов и пассивов и уверенные в собственной состоятельности при любых обстоятельствах, окрепли настолько, что могут не опасаться вызовов и уже выступают как реальная альтернатива обычным банкам.

Источники

- IFB – Яхин Э. Перспективы развития исламских финансов в мире // *Islamic Finance Business*. – URL: <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-30>, свободный.
- IFSI – *Islamic Financial Services Industry: Stability Report*. – Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2016. – 163 p.

SGIER – State of the Global Islamic Economy Report 2016/17. – URL: <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/ThomsonReuters-stateoftheGlobalIslamicEconomyReport201617.pdf>, свободный.

Поступила в редакцию
10.05.17

Филоник Александр Оскарович, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Институт востоковедения Российской академии наук
ул. Рождественка, д. 12, г. Москва, 107031, Россия
E-mail: fao44@mail.ru

Исаев Владимир Александрович, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений

Институт стран Азии и Африки Московского государственного университета
ул. Моховая, д. 11, г. Москва, 125009, Россия
E-mail: v-isaev@yandex.ru

ISSN 2541-7738 (Print)
ISSN 2500-2171 (Online)

UCHENYE ZAPISKI KAZANSKOGO UNIVERSITETA. SERIYA GUMANITARNYE NAUKI
(Proceedings of Kazan University. Humanities Series)

2017, vol. 159, no. 6, pp. 1566–1576

Islamic Finance of the Gulf Monarchies

A.O. Filonik^{a*}, V.A. Isaev^{b**}

^a*Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, 107031 Russia*

^b*Institute of Asian and African Studies, Moscow State University, Moscow, 125009 Russia*

E-mail: ^{*}fao44@mail.ru, ^{**}v-isaev@yandex.ru

Received May 10, 2017

Abstract

The paper analyzes financial business potential in the Gulf monarchies. They have practically realized the idea of the Islamic banking industry that currently operates well enough in spite of a rather short period of its modern history. The purpose of the paper is to specify the correlation between general and particular aspects of the process using comparative analysis and critical re-evaluation of facts.

The study proceeds from that the Gulf states have their special model of banking activity spread far beyond their limits reaching across Muslim-populated areas and penetrating into some niches of the economically advanced world. However, the whole industry is not free of weak points due to diseases of growth. Some bankers tend to simplify their operations and, thus, shy away the rigid Sharia standards. The current troubles are caused mainly by the reasons of technical and institutional origin. Nevertheless, some difficulties are of another ground and used to be met in the yet unfooted plains.

The paper analyzes the fact that the Islamic capital has begun just recently to better cope with the relatively new models of trade, such as project and commercial financing, factoring, Islamic funding, micro-financing etc. The bankers have realized that these issues are of great importance for the industry's future. Islamic banks have to compete with the conventional banks having rather deep roots in the economy of the Gulf states and other Muslim-majority countries. The situation affects the Islamic business and makes it spend much effort on maintaining the level comparable with that of banks from the West. They still have to work very hard in this field against the fact that many problems that are now unfriendly to Islamic banks were overcome by their Western counterparts long ago.

The conclusion has been made that numerous difficulties and dead ends faced by the Islamic institutions prevent them from a quick move to greater success in spite of their wealth and governmental support.

The core problems of today's Sharia banks are the insufficient level of standardization, certification, lack of qualified staff and improvements as well in their Sharia boards followed by the easy focusing on the unbanked entities within the Islamic sector's scope.

Keywords: Gulf monarchies, Islamic banking, investments, competitiveness, standardization, project financing, Sukuk, Takaful, conventional banks, partnership, trade operations

⟨ **Для цитирования:** Филоник А.О., Исаев В.А. Исламские финансы арабских монархий // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2017. – Т. 159, кн. 6. – С. 1566–1576. ⟩

⟨ **For citation:** Filonik A.O., Isaev V.A. Islamic finance of the Gulf monarchies. *Uchenye Zapiski Kazanskogo Universiteta. Seriya Gumanitarnye Nauki*, 2017, vol. 159, no. 6, pp. 1566–1576. (In Russian) ⟩