



А. Ю. Журавлёв

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ



Экономика и право (Садра)

Андрей Журавлёв
Исламский банкинг

«Садра»

2017

УДК 336.71:28
ББК 65.262+86.38

Журавлёв А. Ю.

Исламский банкинг / А. Ю. Журавлёв — «Садра»,
2017 — (Экономика и право (Садра))

ISBN 978-5-906859-00-6

Книга написана в развитие первой крупной работы автора «Теория и практика исламского банковского дела», вышедшей в свет в 2002 г. В новой монографии более глубоко рассматриваются концептуальные основы исламской экономики как фундамента исламской банковской деятельности, прослеживается, как религиозно-этические предписания и запреты формируют особенности исламского банкинга. Подробно раскрываются формы, в которых исламский банк привлекает ресурсы и размещает денежные средства в активы. Читатель найдет в работе немало примеров из практики исламских банков Бахрейна, Великобритании, Малайзии, ОАЭ, Пакистана и других стран. Книга завершается анализом современного состояния исламского банкинга в мире. Адресуется как специалистам в области экономики, так и широкому кругу читателей.

УДК 336.71:28
ББК 65.262+86.38

ISBN 978-5-906859-00-6

© Журавлёв А. Ю., 2017
© Садра, 2017

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
Глава 2	27
Исламский контракт	27
Мудараба	30
Вакаля	32
Модели баланса	33
Привлечение средств клиентов	35
Срочный вклад	35
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Андрей Журавлёв

Исламский банкинг

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН

Издание подготовлено при поддержке Фонда исследований исламской культуры

Научный редактор:

к. э.н. **А.О. Филоник**

Рецензенты:

к. э.н. **С.Ю. Бабенкова,**

к. э.н. **Л.Н. Руденко,** к.э.н. **З.А. Соловьёва**

Иллюстрация на обложке: **Shutterstock**

© Фонд исследований исламской культуры, 2017

© ООО «Садра», 2017

© Институт востоковедения РАН, 2017

Предисловие

В 2002 г. я опубликовал книгу «Теория и практика исламского банковского дела». С тех пор многое изменилось в глобальной отрасли исламских финансов, начиная с того, что объём активов вырос со 150 миллионов долларов [1] до более 2 триллионов долларов в 2015 г. [2]. Правда, на российских просторах исламские финансовые институты (ИФИ) массово появляться не стали. Однако несколько таких организаций вышли на рынок и нашли свою клиентуру, хотя, за одним исключением (о нём чуть ниже), они не являются финансовыми организациями с точки зрения законодательства. Плюс вышло несколько книг, защищена не одна диссертация, к тому же, насколько можно судить, написано просто неожиданно много дипломных работ.

Самое показательное, однако, то, что «исламской» темой занялся мегарегулятор нашего банковского и финансового рынка – Центральный банк. В сентябре 2015 г. им была сформирована рабочая группа по партнерскому банкингу, а в ноябре 2016 г. статус официального документа получила дорожная карта по развитию партнерского банкинга и связанных с ним финансовых услуг в Российской Федерации на период 2016–2017 г.

В то же время участники рынка в массе своей не рассматривают этот вид бизнеса всерьёз, хотя наименования организаций, не следующих этому общему правилу, весьма показательны: Сбербанк России и Внешэкономбанк. Надо заметить, впрочем, что оба государственных гиганта в основном интересуются возможностями привлечения в свои проекты «исламских денег» из-за рубежа. А вот казанский Татагропромбанк в марте 2016 г. открыл так называемое исламское окно, предоставляющее ряд финансовых услуг на местном рынке, – филиал «Центр партнёрского банкинга» (ЦПБ) ¹.

Но будем честны: имеющиеся на сегодняшний день результаты весьма скромны. Между тем наличие условий для оказания финансовых услуг исламского типа сегодня является нормой для стран, стремящихся закрепить своё положение в качестве мировых/региональных финансовых центров или обрести соответствующий статус. Эти условия имеют комплексный характер и включают такие компоненты, как соответствующий нормативный правовой режим, подготовленные кадры, осведомлённость потребителей о возможностях и особенностях исламского финансирования, в том числе вследствие включения соответствующей темы в проект по повышению финансовой грамотности.

Конечно, огромное значение имеет наличие «статистически значимого» внутреннего спроса на исламские продукты. Но это (для начала само выявление масштаба такого спроса) – отдельная история, детали которой пока лучше оставить за скобками. Делая это, однако, не забудем, что в странах Персидского залива, где зародился современный исламский банкинг, спрос в своё время возник в ответ на сделанное рынку предложение, а не наоборот.

Так или иначе, побуждаемый коллегами, я решился на переиздание своей упомянутой книги. Я предполагал, что ограничусь внесением в неё некоторых правок и новым названием, отражающим эти правки. Однако выяснилось, что за прошедшее время моё понимание проблемы стало и глубже, и шире. Да и многие её аспекты изменились. Поэтому пришлось писать практически полностью новый текст, в том числе стараясь показать не только то, как выглядит исламский банкинг в теории, но и на практике. Это было хлопотно, но интересно.

Оговорюсь, что факты, примеры, сведения, используемые в книге, по возможности приводятся по состоянию на декабрь 2016 г. С другой стороны, важные события, произошедшие после этой даты, я постарался хотя бы упомянуть.

¹ 5 апреля 2017 г. Центральный банк отозвал у Татагропромбанка лицензию на осуществление банковских операций, в связи с чем деятельность ЦПБ была вынужденно прекращена.

Я отдаю себе отчёт в том, что результатом является больше описательное, нежели глубоко аналитическое произведение, и затрагивает оно самые-самые общие вопросы исламского банкинга, его начала. Например, за бортом остались такие темы, как управление рисками в исламском банке или инструменты исламского рынка капитала. Впрочем, замысел на данном этапе был именно таков с учётом будущих творческих планов.

Надеюсь, что обновлённая версия будет встречена с тем же интересом, что и прототип.

Андрей Журавлёв

Глава 1

Понятие исламской экономики

Начать, очевидно, следует с общего рассуждения о том, что такое исламская экономика. Это выражение имеет несколько смыслов. Оно может пониматься как учение или особая «идеология и методология подхода к решению экономических проблем» [3], как хозяйственная система, как набор практик. При этом хотелось бы предостеречь от заблуждения, следуя которому исламскую экономику прямолинейно ассоциируют с совокупностью национальных экономик стран-членов Организации исламского сотрудничества (до 2011 г. – Организация Исламская конференция, перечень участников – в приложении 1). Следуя, так сказать, формальному конфессионально-географическому признаку, хозяйственную активность иной раз объявляют исламской лишь потому, что её субъекты, населяющие определённую территорию, являются «этническими мусульманами».

Ни для кого не секрет, что практически во всех странах исламского мира² с началом той эпохи, которую принято именовать Новым временем, утвердилась экономическая модель, по ключевым характеристикам совпадающая с западной, капиталистической моделью. Национальные экономические агенты в своей массе вполне сжились с этим. Поэтому помимо упомянутых в сноске двух стран, по-видимому, можно выделить ещё два элемента современного «исламского хозяйства»³.

Один – это индивидуальные верующие и, возможно, локальные общины. Характеризовать эту категорию как отдельный элемент позволяют конкретные формы их экономического поведения: они или стараются воздерживаться от пользования имеющимися традиционными услугами, поскольку это «харам» (запрещено шариатом), то есть как бы делают мысленный выбор в пользу инструментов исламского типа, или в лучшем случае прибегают к неформальным схемам наподобие касс взаимопомощи и др.

Второй – институционально оформленные очаги исламской экономической деятельности в неисламской деловой среде⁴. В данном случае не имеет значения, осуществляется эта деятельность в Египте, Британии или Боснии и Герцеговине, важно безусловное превалирование в конкретных национальных экономических системах чуждых исламу хозяйственных и юридических принципов. К этой категории относится подавляющая часть исламских финансовых институтов⁵.

Однако вернёмся к исламской экономике (ИЭ) в её корректном понимании. В данное словосочетание иной раз добавляют ещё одно прилагательное – «моральная». Это действи-

² Исключениями, хотя и с оговорками, следует считать Иран и Судан, в конце прошлого века осуществивших перевод своих банковских систем на исламские рельсы.

³ Речь о его финансовой составляющей, которая до недавних пор была единственным «живым» примером прикладного применения исламской экономической модели. Финансовый бизнес, безусловно, продолжает доминировать, однако за последние годы стали складываться и другие халяльные («халяль» – дозволенный, разрешённый) сектора: пищевой, парфюмерный, туристический и некоторые другие.

⁴ Вообще наличие в той или иной стране ИФИ само по себе, разумеется, не делает её экономику исламской. Исламские банки, не теряя своих доктринальных корней, на практике существуют в основном как «анклавы». Более того, они поневоле являются частью национальных экономик «западного» типа, хотя вполне раскрыть свой потенциал могут только в рамках исламской экономики (хозяйства).

⁵ Специфическое место занимает Саудовская Аравия. По некоторым данным [6], исламские активы в этой стране уже превысили половину активов банковского сектора. Однако саудовские власти с простодушным лукавством многие десятилетия отрицают существование такого явления, как исламский банкинг. К слову сказать, такая позиция объясняется довольно просто. Действительно, если признать, что в стране двух главных мусульманских святынь есть исламские банки как отдельная категория, прочие банки тут же косвенно определяются как неисламские, ростовщические, греховные, что допустить, конечно, невозможно.

тельно весьма важная, верная и «говорящая» характеристика. В то же время выражение «исламская моральная экономика» является, по сути дела, тавтологией. Исламская экономика в силу своих особенностей представляет собой одну из форм общего феномена моральной экономики. Вместе со всем «миром» моральной экономики исламская экономика видит своим интеллектуальным и нравственным противником мир неолиберальной, современной хозяйственной теории и практики, ассоциируемый с капитализмом⁶. Поэтому термины «исламская моральная экономика» и «исламская экономика» в основном используются как взаимозаменяемые.

В то же время в морально-экономической парадигме исламская экономика занимает своё, особое место. Это вызвано тем, что она не только имеет религиозное происхождение, но и бытовать может лишь как религиозная конструкция – в противоположность основному, секулярному пониманию моральной экономики (и экономики вообще, разумеется). Важно отметить, что, пользуясь словами М.Б. ас-Садра, не предполагается, что ислам «сформулирует экономические закономерности. Ислам пришёл, чтобы организовать экономическую жизнь и развить систему, основанную на социальной справедливости. Исламская экономика... не имеет ничего общего с научным открытием фактически существующих экономических отношений» [4].

В наиболее общем виде моральную экономику можно определить как экономику, в которой экономические факторы уравниваются этическими нормами во имя социальной справедливости [5]. По-видимому, без отступлений и изъятий она свойственна лишь патриархальным обществам, в которых производитель и потребитель выступают в одном лице [7]. Развитие товарного производства и рынка, переплетающееся с усилением таких факторов, как личный материальный интерес и стремление к максимизации прибыли делового предприятия, подрывают это равновесие. Э. Томпсон (который, собственно, и ввёл в оборот термин «моральная экономика»⁷) показал, что реакция носителей традиционных нравственных норм на нарушение общественных устоев оказывается жёсткой, вплоть до гражданского неповиновения [7]⁸, и противная сторона (то есть государство и имущие классы) отвечает, в свою очередь, не только репрессиями, но и частичным удовлетворением требований большинства. Таким образом, можно сказать, что моральная экономика есть взаимодействие культурных обычаев и хозяйственной деятельности, в котором сложившиеся обыкновения и общественное давление принуждают акторов экономики подчиняться традиционным нормам даже с ущербом для прибыли.

Проблема моральной мотивации в деятельности человека – и в академическом, и в прикладном ключе – включается в повестку дня, разумеется, не в последние десятилетия, но на протяжении всей известной нам истории. И в той части мира, которая сегодня называется Западом (начиная с Античности), и в мусульманском мире (начиная, в сущности, с его самой ранней поры) этой проблеме посвящали свои размышления выдающиеся представители данных цивилизаций. Постулируя этические нормы и указывая на отступления от таковых, эти авторы тем не менее имели перед собой общества, моральный фундамент которых в основном был достаточно монолитен.

⁶ Разумеется, то же относится и к коммунистическому и к иному социально-экономическому коллективизму, появившимся в Европе в XIX и XX вв., однако идейные разногласия ИЭ с ними, думается, меньше. Возможно, порой классики современной исламской экономической мысли уделяли критике социализма столь большое внимание именно потому, что схожесть ряда идеологических посылок последнего с принципами устройства исламского общества порождала опасение притягательности социалистического месседжа для мусульман. Многие исторические события второй половины XX в. подтвердили обоснованность таких опасений.

⁷ Употребление такого словосочетания встречается и раньше, однако в другом значении (см. [8]).

⁸ Современные демонстрации и забастовки с требованием повышения заработной платы и осуществления иных мер, направленных на обеспечение большей экономической справедливости, есть смягчённый вариант английских голодных бунтов периода зарождения капитализма.

Рассмотренный Э. Томпсоном период – XVIII век – для Европы необычен ввиду того, что становление капиталистического способа ведения хозяйства, казалось, теперь упразднило упомянутый «закон» навсегда. Действительно, личная свобода, личная инициатива и личный интерес являются хрестоматийными ключевыми характеристиками «неоклассической» экономики. Однако наделе «неоклассическая» модель не может существовать в чистом виде. Действия её экономических субъектов так или иначе подвергаются влиянию множества факторов морально-нравственного, религиозного, иного «иррационального» свойства. Говорить о том, что общество, использующее данную модель, движимо только эгоистическими целями и методами, столь же некорректно, как и безоглядно руководствоваться постулатом об идеальной конкуренции при управлении деловым предприятием. Поэтому наиболее адекватным нам представляется определение моральной экономики, которое даёт А. Сейер: это «[исследования] того, как всевозможные виды хозяйственной деятельности подвергаются структурирующему воздействию моральных склонностей и норм и как, в свою очередь, эти нормы могут выхолащиваться, отбрасываться или закрепляться под давлением экономических обстоятельств» [9].

Характерно, что широко известный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) предваряется «Теорией нравственных чувств» (1759 г.), в сущности, образующей с ним диалогию, по наблюдению, например, А. Мюлебах [10] и В. Смита. Последний указывает, что названные произведения формулируют «единую поведенческую аксиому – “склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой”, при том что... объекты обмена включают не только товары, но также подарки, помощь, одолжения как следствия личного расположения. Товары ли обмениваются или акты благосклонности, они доставляют выгоды от обмена, к которым человеческие существа неустанно стремятся во всех общественных транзакциях» [11].

Впрочем, с В. Смитом кое в чём можно не согласиться. Представляется вполне очевидным, что отношения людей далеко не всегда предполагают обмен и выгоду. Даже в деловой среде имеют место проявления, находящиеся в прямом «противостоянии» с теми мотивами, которыми руководствуется хрестоматийный *homo economicus*. И действительно, ключевой идеей А. Смита была идея симпатии (сочувствия, сопереживания), толкающая нас на, казалось бы, нерациональные действия, находящиеся, впрочем, в согласии с базовыми моральными ценностями общества. Последние же, хотя ведут себя так, как описывает А. Сейер, в целом сохраняются в социальной ткани и существуют рядом со своими «неоклассическими» антиподами. Реакции, описываемые словами «помощь», «солидарность», «самопожертвование» и др., или, напротив, возникающие при преступлении моральных норм, если следовать А. Смигу, являются естественными для человека. Действительно, как было показано в наше время, эти реакции вызываются гормональной деятельностью мозга. Они наблюдаются и у животных, а у человека за время эволюции получили дополнительное социальное измерение [12]. С другой стороны, человеку не составляет особого труда подавлять такие реакции. В результате то, что общество воспринимает как морально обусловленное действие, или не совершается в конкретной ситуации, или вообще выводится из поведенческого арсенала индивида. Когда такие случаи принимают массовый характер, происходит общее размывание этических нормативов в данном социуме.

Вернемся к определению А. Сейера и обратим внимание на присутствие в нём слова «исследование». В самом деле, по контексту работы этого автора ясно, что речь в данной дефиниции идёт о дисциплине, призванной осмыслить функционирование такой системы, как моральная экономика. Определение это тем не менее кажется нам уместным и важным, так как концентрирует внимание на реальном положении вещей. Моральная экономика, говоря в целом, есть такая форма отношений людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления, для которой существенными являются определённые этические

нормы. Они воспринимаются всеми субъектами этих отношений как обоснованные, сами собой разумеющиеся, не могущие быть оспоренными, обязательные. Очевидно, впрочем, что развитие общества постоянно включает в повестку дня новые вопросы о разнообразных аспектах этих взаимоотношений, не говоря уже о проблемах, выходящих за пределы хозяйственной жизни как таковой. По мере выработки обществом консенсусной позиции по таким вопросам формируются новые нормы, встраивающиеся в моральный каркас экономики. Естественно, данный процесс не имеет видимого окончания. Понятно, что морально обоснованные (общественно приемлемые) нормы сосуществуют с явлениями, которые – в силу исторических факторов, правовой санкции, государственного принуждения – также воспринимаются как сами собой разумеющиеся и обязательные, но далеко не всеми членами общества (часть из них одновременно выступает в роли экономических агентов) рассматриваются как обоснованные (справедливые).

По большому счёту, под это описание можно подвести почти всякую хозяйственную систему, почти всякое общество. Возможно, переход от моральности к не-моральности или обратно совершается тогда, когда масса норм, свойственных той или другой форме, начинает очевидно превалировать, что, так сказать, инстинктивно ощущается членами общества. Так или иначе, несмотря на то что речь идёт о нормах, это не отвлечённые предписания догмы. Мы бы назвали такую систему позитивной как основанную на опыте, существующую в мире экономической и социальной реальности и являющуюся органичной частью этого мира.

С другой стороны, такая способность к адаптации вообще делает моральную норму сугубо относительной, что в последнем пределе стирает различие между моральным и неморальным. Если люди готовы менять свои моральные предпочтения (и по своей биологической, и по социальной природе), встаёт вопрос о необходимости внешнего предвечного и неизменного мерила. Наличие такого мерила отделяет действующую экономическую модель с варьирующейся в широких пределах степенью моральности от идеальной, стерильной моральной экономической модели, на которую ориентирует своих адептов ислам. В случае с исламской моральной экономикой на её начальном этапе мы имеем дело практически исключительно с нормами, которые постулируют должное потому, что таковы предписания священных текстов. Это означает, что данные нормы были привнесены в общество (первоначально – в среду арабов Мекки) как бы извне. На самом деле в этом нет ничего неестественного: таким путём шли все религиозные культы. Более того, новообращённые охотно и искренне принимали новые моральные предписания (в том числе относящиеся к области хозяйственных отношений) как раз потому, что находили их обоснованными. Не стоит забывать и того, что целый ряд форм организации хозяйственной деятельности, прямо или косвенно отразившихся в новых нормах, был заимствован из доисламской практики. Однако большая их часть была чистой новацией, шедшей вразрез с этой практикой и подчас становившейся прямым препятствием ведению коммерции в принятом порядке.

Очевидно, уместно утверждать, что быстрый успех, сопутствовавший проповеди Мухаммада, объясняется в первую очередь тем, что среди его соплеменников существовал латентный запрос на идеи, оформленные новым вероучением. Причём думается, что прозелитов сначала захватывала не концепция единого Бога, достаточно сложная для усвоения, а новые социальные ценности, предлагавшиеся Пророком.

Мы уже упоминали, что с течением времени какие-то нормы, оставаясь частью незыблемого «религиозного кодекса», на деле размываются и начинают игнорироваться. Можно предположить, что слабым звеном оказываются в первую очередь моральные ограничения, наложенные на деловую активность, то есть находящиеся не в сфере отношений с Богом (вера, ритуал), а в сфере человеческих отношений. В случае с исламом можно говорить о том, что в основном близкое к идеалу соблюдение норм предположительно имело место при жизни Мухаммада, а также во времена правления четырёх праведных халифов (впрочем, Т.

Куран напоминает, что это был совсем краткий период, 39 лет, а двое из этих правителей кончили жизнь от рук братьев по вере, что мало вяжется с представлением об идеале [13]).

В дальнейшем процесс отхода от нормативной парадигмы постепенно развивался, не оставляя в стороне экономическую составляющую жизни общества. Н. Рэй заключает (в первую очередь на основании документов Каирской генизы⁹), что на протяжении всего Средневековья «существовала высокая степень корреляции между исламским правом, регулирующим кредитные отношения, и сложившейся в этой сфере практикой» [14]. В качестве весомого аргумента он упоминает то обстоятельство, что появление экономического отставания исламского мира от вышедшей из «тёмных веков» Европы не в последнюю очередь было связано с малой значимостью процентной ссуды, защищающей капитал от риска и способствующей его накоплению, на фоне доминирования партнёрства и товарищества на вере (коммандиты) как способов вложения капитала. Это суждение разделяет и, например, Т. Куран [15].

В то же время Н. Рэй приводит и примеры явного отступления от нормативных запретов, хотя и немногочисленные. С учётом изложенного выше довода не приходится говорить о том, что автор впадает в ошибку предпочтения. Однако, рассуждая о восприятии Европой некоторых ближневосточных экономических институтов, он упоминает, в частности, так называемую мухатару, вошедшую в европейскую практику как *contracus mohatra*, а именно фиктивную по сути юридическую конструкцию, позволявшую обходить запрет на ссудный процент в деловом обороте мусульман. По-видимому, будет уместно предположить, что объектом «трансграничного трансферта» чаще становятся хозяйственные практики, хорошо зарекомендовавшие себя и, очевидно, распространённые на родине.

Подтверждение вышеприведённого тезиса о постепенном отходе от религиозно-этических императивов (или норм) в исламском мире приводит и Ш. Памук в исследовании, посвящённом денежному обращению в Османской империи: «В экономической и финансовой сферах, так же как и по многим вопросам управления они (османы. – А. Ж.) часто выпускали свои собственные государственные законодательные акты (“кануны”), даже если таковые противоречили шариату» [16].

Выдающиеся мусульманские деятели, от Абу Юсуфа (731–798) до Шаха Валиуллы Дехлави (1703–1762), чьи работы дошли до наших дней, так или иначе уделяли внимание и вопросам нравственности, и вопросам экономики. Излагая своё видение того, как эти вопросы должны решаться в исламском обществе, они, естественно, не обходили молчанием и случаи отклонения от норм. Однако причины антиморальных проявлений и способы избавления от них они ищут внутри мусульманских сообществ. Ситуация меняется в XIX в., когда Ближний, Средний Восток и Индия, бывшие основными центрами исламской мысли, лицом к лицу встречаются с Европой победившего капитализма (важную, но не исключительную роль сыграла в этом колонизаторская политика последней).

Эта встреча открыла интеллектуалам мира ислама глаза на подавляющее экономическое и техническое превосходство капиталистического Запада. Для них было очевидно, что это превосходство является в том числе продуктом иной идейной платформы, что символы этого превосходства быстро становятся крайне притягательными для многих мусульман, что следствием неизбежно окажется существенное разрушение исламских устоев, прежде всего в хозяйственной сфере. Например, в 1840 г. Османская империя, номинально бывшая преемницей и продолжением Халифата (до 1924 г.), начала выпускать казначейские облигации под 8 или 12 процентов годовых (единого мнения на счёт цифр в историческом сообществе

⁹ Гениза – место хранения пришедших в негодность священных текстов, уничтожение которых запрещено еврейскими религиозными нормами. Каирская гениза – крупнейший архив, содержащий документы (в основном деловые бумаги) с конца IX в. по конец XIX в., сохранившийся в генизе синагоги в одном из районов современного Каира.

нет) [17]. Разумеется – и мы упоминали об этом выше – отступление от этих устоев имело место всегда. Когда (и если) оно принимало сравнительно массовый характер, это, конечно, подтачивало основы, но не создавало угрозы самому их существованию. Теперь эта угроза возникла.

В этом и состояла суть того изменения ситуации, на которое мы обращали внимание выше: вызов ценностям ислама стал фронтальным и приобрёл выраженные экзогенные черты. При этом наиболее остро опасность ощущалась на самом слабом «участке фронта» – экономическом. В ответ предпринимается анализ причины социально-экономического отставания исламского мира от мира капитализма, исходя из необходимости решения двуединой задачи сохранения исламского характера общества в сочетании с сообщением исламу способности воспринять современные, передовые институты и практики, рождённые в Европе. Определение «передовой» при этом понималось именно в том смысле, что такие институты и практики могли бы позволить умме (исламской общине) совершить рывок в сфере общественных отношений и, как следствие, в сфере экономики.

По целому ряду принципиальных вопросов авторы этого периода были готовы достаточно далеко отойти от парадигмы, задаваемой классическим фикхом (например, в сфере собственности, организационно-правовых форм предприятий и финансовой деятельности), но, как уже сказано, они не ставили под сомнение исламскую идентичность своих стран. Следует заметить, что моральная составляющая новых форм и процессов, предлагавшихся мусульманам (по крайней мере у целого ряда авторов), оставалась, в сущности, прежней. У них «существовало... осознание отрицательной, или тёмной, стороны экономического прогресса, капитализма, возросшей производительности и превращения в товар всего и вся» [18].

В итоге попытка привнесения позитивного элемента в концепцию исламской экономики не удалась, привычный моральный нарратив возобладал. Он был подхвачен и усилен до радикализма во второй трети XX в., в частности, благодаря неустанной деятельности А. Маудуди. Он полностью отверг чуждые источники и положил в основу своих построений опыт и суждения мусульманской общины средневекового периода, полагая, что умме надлежит обратиться к истокам, к «золотому веку» (в его представлении) исламской цивилизации.

Взгляды А. Маудуди формировались в той специфической политической, социальной атмосфере, которая сложилась в период, предшествовавший выделению из британской колонии в Индостане Пакистана как государства мусульман. В этой связи для А. Маудуди остро стоял вопрос о религиозной идентичности как обособляющей мусульманина от индуистского большинства и ограждающей его от влияния капиталистической и социалистической концепций устройства общества.

При этом он хорошо отдавал себе отчёт в той роли, которую экономика стала играть в жизни человека. «В каждой сфере деятельности они [мусульмане] должны были с полным сознанием относиться к тому, чем их поведение отличалось от поведения немусульман, делая так, чтобы их было легко опознать как мусульман, – отмечает в данной связи Т. Куран. – Хозяйственная деятельность протекает частично, если не всецело, вне стен дома. Поэтому в принципе она могла бы служить делу привлечения внимания к самому исламу. <...> Если экономический выбор считать секулярным актом, поступательное движение экономики заставит существование мусульман выглядеть всё более секулярным. Но если его считать религиозным актом, тогда экономическое развитие не должно умалить ту роль, которую ислам, как считается, призван играть в жизни мусульман» [19].

А. Маудуди полностью отвергал саму мысль о некоем «союзе» ислама и современности, ставя во главу угла потребность в их полном «разводе». Квинтэссенция его взглядов может быть извлечена, в частности, из лекции, прочитанной в Мусульманском университете Алигарха в 1940 г. Позволим себе довольно пространную выдержку: «Ислам налагает

запрет как на незаконные на все те методы [приобретения богатства], которые губительны для морали. Если бизнес ведётся в рамках этих исламских ограничений, вероятность того, что кто-то сосредоточит в своих руках огромное состояние, мала. <...> Согласно исламу, наилучшая линия поведения для мусульманина – в том, что ему следует потратить всё, что им заработано, на свои законные и разумные нужды, а если у него образуется избыток – передать его другим, чтобы они могли удовлетворить свои нужды. <...> Исламским законом строго запрещено давать эти накопления в ссуду под процент. <...> Ислам рассматривает использование избытка состояния на инвестирование в собственный... бизнес или предоставление капитала другим с участием в прибыли и убытках совместного предприятия как вполне законные и правильные. <...> Ислам вырывает с корнем всё зло [вызванное отсутствием регулярной системы взаимопомощи и сотрудничества при капитализме] через учреждение закята и службы общественного казначея... Всякий раз, когда ты сталкиваешься с нуждой, ты можешь отправиться к общественному казначею и получить то, что тебе по праву причитается. <...> Но если кто-то посчитает возможным то, что эта экономическая система может быть успешно создана, даже будучи оторвана от единого целого идеологической, моральной и культурной системы ислама, я смиренно попрошу его избавиться от этого заблуждения. <...> Моральная система [ислама] всецело зависит от вашей веры во всемогущего и всезнающего Бога и вашего чувства ответственности перед ним, в идею потусторонней жизни, когда все ваши поступки будут судиться Богом... и от признания того факта, что кодекс закона и моральности, который... посланник Бога поставил вам... в самом деле основывается на божественном руководстве» [20].

Возвращаясь к вопросу об эволюции понимания исламской экономики, следует констатировать, что, на наш взгляд, её не происходит или во всяком случае она не является генеральной тенденцией. В последние несколько десятилетий одновременно с появлением исламского банкинга, а в дальнейшем – с развитием других форм финансовой и прочей хозяйственной деятельности, согласующейся с шариатом, исламская интеллектуальная элита самым активным образом включилась в процесс идейного сопровождения этой деятельности. Мы наблюдаем возвращение интереса исследователей к «западным» экономическим доктринам, широкое использование свойственного им математического аппарата, а главное – стремление создать теорию, то есть инструмент для объяснения явления и прогнозирования его развития [21].

К примеру, представитель этой «новой волны» С.Н.Х. Нак-ви подчёркивает, что исламская религия слишком реалистична, чтобы игнорировать тот факт, что человек в основе своей эгоистичен, и формулирует базовый постулат, задающий *modus operandi* исламской экономики. По Накви, новаторской чертой данной модели является то, что она требует перераспределения дохода и богатства от богатых к бедным как неотъемлемой части расчёта максимизации благосостояния, поскольку без удовлетворения такого условия социальный оптимум не будет достигнут. Данный тезис сопровождается математическим расчётом, подтверждающим возможность этой максимизации и показывающим её механизм, а также то, что накопление капитала (без имущественного расслоения) и динамичный рост возможны и в моральной исламской экономике [22].

Эти математические выкладки сами по себе небезынтересны. К сожалению, они сугубо ограниченно полезны в прикладном отношении. Накви пользуется традиционным «неоклассическим» аналитическим аппаратом, неотъемлемой частью которого являются допущения и абстрагирование от многих элементов социальной реальности. Но главное – при подведении итога своих рассуждений ему не остаётся ничего иного, как прибегнуть к привычным пожеланиям, адресованным умме и государству: «Мусульманским обществам надо выработать определённые меры, чтобы быть в состоянии конкурировать на равных... с другими странами – и тем самым приблизиться к исламской экономике. <...> Необходимо изобрести

какой-то механизм – например, перераспределительная политика плюс безответные трансферты деньгами или натурой. <...> [Государство и индивид] должны совместно разработать и поддерживать взаимовыгодный общественный договор, так чтобы божеский закон принял институциональную форму... Общественно значимая деятельность правительств должна создать необходимые предпосылки социальной гармонии и экономического прогресса» [23].

Говорить о том, что западная экономическая действительность свободна от каких бы то ни было моральных норм, было бы откровенно нелепо. Столь же нелепо было бы оспаривать её многочисленные изъяны. Но можно говорить о том, что моральная составляющая западной практики позитивна, несмотря на свою нормативную сущность (мы рассуждали об этом выше). В отношении исламской экономики мы, в свою очередь, вовсе не утверждаем, что её моральное наполнение исключительно идеалистично и иррационально. Однако большая часть её норм именно такова. Поэтому в противовес западной системе исламская экономическая система (доктрина), как уже говорилось, должна быть признана нормативной (то есть, по большому счёту, оторванной от жизненных реалий).

Исламская экономика представляет собой систему взглядов мусульман на принципы и механизмы организации хозяйственной жизни общества. Иными словами, она суть социально-экономический конструкт, основанный на фундаментальных принципах шариата. Исламская экономика является формой отправления религиозных обязанностей мусульман, или формой реализации целей шариата. В частности, экономическая деятельность как способ использования ресурсов для извлечения добавленной стоимости обусловлена рядом предписаний, направленных на рачительное распоряжение ресурсами, предотвращение эксплуатации в обществе, обеспечение справедливости, то есть максимально возможного равенства условий функционирования участников экономической деятельности. Иными словами, в её основе лежит этический императив, санкционированный Богом.

Как доктрина исламская экономика является нормативным учением, не претендующим на оригинальное объяснение сути экономических явлений. Финансовая деятельность – основная позитивная составляющая данной системы, переводящая теорию в практическую плоскость. Однако она «загрязнена» из-за необходимости функционировать в неисламской экономической среде.

Дальнейшее обсуждение нашей темы требует ознакомления, хотя бы беглого, с некоторыми базовыми посылками ислама.

Ислам – монотеистическая религия в самом строгом смысле слова. Признание Аллаха единственным сущим божеством заложено в главном исламском символе веры – словесной формуле, искреннее произнесение которой, в сущности, делает человека мусульманином: «Свидетельствую, что нет никакого божества, кроме Аллаха, а Мухаммад – посланник Аллаха»¹⁰. С так называемыми корнями, или основами, веры – единобожием, верой в божественную справедливость, признанием пророческой миссии Мухаммада, верой в Судный день и потусторонний мир – логически связаны экономические концепции и принципы ислама¹¹.

Из концепций наиболее важными видятся идея о роли человека как наместника (доверенного лица) Аллаха на земле, учение о свободе воли и ответственности (обязательствах) мусульманина. В свою очередь, в число принципов входят умеренность и бережливость в отношении любых ресурсов, эффективность их использования, справедливость во всех делах и жизнь по [религиозной] совести.

Логика, как видится, в следующем.

¹⁰ Приведённый текст относится к доминирующему в исламе суннитскому направлению. У шиитов указанная фраза дополняется словами «и Али – друг Аллаха», относящимися к первому шиитскому имаму – Али бин Абу Талибу.

¹¹ Ещё один «корень веры» – учение об имамате-халифате как форме государственного устройства общины – по крайней мере, косвенно обнаруживается, например, в этатистской, по сути дела, нюансировке исламской экономической мысли.

Всё в мире создано Аллахом и, соответственно, принадлежит ему. Человеку на время его земной жизни доверено управлять богатствами мира (ресурсами) от имени Творца. Как рачительный и добросовестный управляющий человек должен избегать бессмысленного, не приносящего пользу общине расходования любых ресурсов, не говоря уже об их трате. Разумное использование ресурсов должно вести к максимизации общественно полезного результата. Те, кто внёс вклад в его достижение, должны вознаграждаться по справедливости, а сами условия сотрудничества при работе на результат также должны быть справедливыми. Хотя Аллах заранее предначертал, к чему приведут действия каждого человека, последний по собственной воле избирает свой путь из имеющихся в конкретных условиях опций. Настоящий мусульманин при этом руководствуется своей совестью, которую он сверяет со своей верой, и потому должен активно действовать в соответствии с заветами Аллаха, ниспосланными через Коран, имея перед собой пример Пророка, запечатлённый в Сунне (хадисах). Не выполняя данное обязательство, человек принимает на себя всю полноту ответственности, которую он в полной мере ощутит на Страшном суде.

Как мы видим, в этой конструкции нет каких-то радикальных отличий от взглядов других авраамических религий. Интерес в данном случае представляет то, что эта цепочка составляет сердцевину системы ценностей исламского банкинга и – в идеале – основу практики исламских финансовых институтов.

В принципе по-другому не могло бы быть, поскольку само слово «ислам» означает предание себя Аллаху. Ислам как следование божественным предписаниям в любых жизненных ситуациях представляет собой многогранную систему взглядов, лежащих в основе организации всех сторон жизни принявшего его общества. Он, таким образом, не сводим только к религии, которая современным секуляризированным обществом зачастую воспринимается преимущественно просто в качестве собрания культовых ритуалов. Естественно, широкое географическое распространение ислама обуславливает определённые особенности его практики на конкретных национальных территориях (не говоря об изменениях этого вероучения, вызванных ходом истории), но в целом данная система носит наднациональный характер.

То, что базовые постулаты ислама понятны всем мусульманам и адекватно воспринимаются ими, крайне важно в контексте нашего предмета. Данные постулаты регулируют, в частности, и деятельность экономических агентов; эта деятельность, в свою очередь, оценивается не только в количественных, внерелигиозных терминах, но и, как уже отмечалось, в нравственно-этических категориях.

Хотя исламское банковское дело и может рассматриваться в качестве одного из способов воплощения божественных заповедей, в практическом плане оно, разумеется, существует как отношения между экономическими агентами, или, в конечном счёте, между людьми. Формы таких отношений требуют применения положений шариата, то есть предвечного высшего закона, к конкретным жизненным ситуациям. Этим занимается фикх-дисциплина, которую обычно называют одновременно и исламской юриспруденцией, и исламским правом.

Фикх играет крайне важную роль в деятельности ИФИ. Любой исламский финансовый продукт или услуга всегда структурируются в соответствии с установками, сформулированными факихами (мусульманскими правоведами). В основе своей это форматы, разработанные ещё в Средние века. Необходимо подчеркнуть, что в ту пору они применялись практически исключительно для проведения торговых сделок. Уже в наше время, когда в исламском мире родилась идея собственного финансового «проекта», эти форматы были приспособлены к особенностям современного делового оборота на финансовом рынке. Однако суть их осталась неизменной, поскольку в центре исламской банковской операции стоят не деньги, а реальный актив – физический товар, услуга или нематериальный продукт человеческого

интеллекта. Деньгам отводится роль технического инструмента, обслуживающего товарообмен и некоторые другие сферы человеческих отношений¹². В каждом исламском финансовом институте имеется наблюдательный орган (шариатский совет или, в исключительном случае, советник), который удостоверяет религиозную чистоту предлагаемых продуктов и услуг. Без соответствующей «визы» продукт или услуга не могут быть выпущены на рынок. То же относится к индивидуальным крупным сделкам и инструментам денежного рынка и рынка капитала.

Члены советов руководствуются определённой методологией, разработанной в рамках так называемых основ (принципов, «корней») исламской юриспруденции – усуль аль-фикх.

Согласно классической исламской концепции, первый этап систематизации положений фикха совпадает со временем жизни Мухаммада и каким-то периодом после его кончины, пока были живы его современники из числа сподвижников и последователей. Те настолько глубоко знали смысл ислама и образ мыслей пророка, что могли безошибочно вводить новые практические нормы на основе общих целей шариата, даже не находя прямых указаний в Коране и сунне (то есть каноническом своде повествований о поступках и высказываниях пророка Мухаммада, являющихся образцом и руководством для всей мусульманской общины). С уходом этого поколения, распространением ислама среди народов с отличными от арабских обычаями и правовыми традициями возникла потребность в разработке чётких правил формулирования правовых норм. На рубеже VIII–IX вв. сложились пять основных толков, или школ, фикха – мазхабов¹³.

Считается, что первым предложил систематизацию усуль аль-фикх М. аш-Шафи'и. Сегодня в качестве источников фикха-права и теоретических начал фикха-юриспруденции рассматриваются: Коран, сунна, иджма'а (изначально данный источник понимался как единство мнения всей общины, но с её ростом и распространением трансформировался в консенсус ведущих правоведов), кыяс (суждение по аналогии). Несколько особняком стоит иджитihad. Данное понятие буквально переводится как «усердие» и представляет собой способность и право религиозного авторитета использовать рациональный подход при вынесении вердикта по вопросам, не урегулированным с достаточной ясностью первыми тремя источниками фикха и не поддающимся решению только посредством кыяса.

Можно спорить, был ли шиитский метафорический тезис: «Врата иджитхада всегда открыты» (то есть возможна выработка новаторских реакций, адекватных изменениям экономической, социальной и иной среды) на деле воспринят и суннитскими школами. Широко распространено мнение, что фетвы (религиозные вердикты), которыми в конечном счёте оформляются решения шариатских специалистов из этих школ, в частности, по финансово-экономической проблематике, так или иначе представляют собой проверку даже оригинальных ситуаций имеющимися прецедентами. Тем не менее то, насколько исламское право и исламская финансовая деятельность оказываются приспособляемы к конкретным обстоятельствам, вызывает невольное сомнение в адекватности данного мнения.

В любом случае фетвы демонстрируют многообразие суждений по схожим частным вопросам хозяйственной жизни ввиду различий между мазхабами, но главное – между индивидуальными факихами¹⁴. Результатом является крайне низкий уровень стандартиза-

¹² Исламская религиозная и, следуя за ней, экономическая парадигма сохранили это исторически первичное представление о деньгах, свойственное большому числу цивилизаций.

¹³ Различают четыре суннитских мазхаба: ханафитский (основоположник – Ан-Нуман ибн Сабит Абу Ханифа, 699–767 гг.), маликитский (основоположник – Малик ибн Анас, ум. в 795 г.), шафиитский (основоположник – Мухаммад бен Идрис аш-Шафи'и, 767–820 гг.), ханбалитский (основоположник – Ахмед бен Ханбаль, 780–855 гг.) и шиитский мазхаб – джафаритский (основоположник – Джафар ас-Садик, ок. 700–765 гг.).

¹⁴ Сегодня при вынесении фетвы факихи ориентируются не только на подходы собственных мазхабов и достаточно широко прибегают к аргументации, выработанной и «не своими» правовыми толками. Поэтому личная теоретическая позиция факиха становится определяющей для практики того или иного исламского банка.

ции практик отдельных финансовых институтов и, соответственно, рыночной практики в целом. Некоторые национальные органы государственного регулирования финансовых рынков, которые отличает активное управление сектором ИФИ, имеют в своей структуре централизованный, головной шариатский совет, чьи решения де-факто имеют приоритет над решениями советов исламских финансовых институтов (Малайзия, Оман, Пакистан), или близки к созданию такого совета (Бахрейн). Однако этот опыт пока не снял в отрасли в целом проблему «правовой разногласности».

Интересно, что исламская экономическая модель сосредоточивается – словно вопреки собственному наименованию – не на экономических закономерностях (см. приведённое ранее суждение М.Б. ас-Садра), а на поведении субъектов рынка. Это вполне естественно, поскольку в несколько условном подразделении религий на ортодоксальные («правильно мыслю») и ортопрактические («правильно поступаю») ислам относится ко вторым.

Если из описанной выше «логической цепочки» вывести главную характеристику такого «правильного поведения», то в данном качестве следует рассматривать идею справедливости. Притом не только социальной справедливости¹⁵, а справедливости в широком понимании, которая, как представляется, составляет само существо исламской экономической доктрины. И то, что сегодня в этом контексте принято говорить о социальной справедливости, возможно, несколько умаляет масштаб феномена, но не искажает его смысла. Исламское представление о социальной справедливости особенно отчётливо сфокусировано на её дистрибутивной функции. Причём здесь можно выделить два аспекта.

Действительно, входящее в понятие социальной справедливости отношение трудовых усилий и вознаграждения за них находит своё отражение, в частности, в том, что производство добавленной стоимости в исламской экономике структурировано таким образом, чтобы её последующее распределение можно было поставить в зависимость от вклада в её создание. Но ещё более отчётливо распределительную направленность исламской экономики демонстрирует важнейший из институтов общественной практики уммы – закят. Это – один из пяти «столпов ислама» (главных вероисповедальных обязанностей мусульманина), имеющий форму годового имущественного налога, с помощью которого происходит безвозмездная передача части активов от более успешных в экономическом отношении мусульман к нуждающимся единоверцам. То есть закят призван, в частности, решать проблему неравномерного распределения и восстановления [социальной] справедливости.

Экономические закономерности не могут быть исламскими, христианскими, иудаистскими, буддистскими и так далее. У мусульман нет заблуждений насчёт того, что в любой модели применяется в основе своей тот же известный инструментальный управления хозяйственными процессами. (В этом плане характерен случай, описанный З. Бадави¹⁶ в связи с его опытом участия в выработке мер по выводу Малайзии из кризиса 1997–1998 гг. Данные им правительству страны рекомендации были сформулированы в стандартных экономических терминах, как то: подъем долларового паритета ринггита за счёт ограничений на экспорт капитала, увеличение денежного предложения, направление капиталов в трудоёмкие сектора экономики и прочее. Когда же З. Бадави спросили, будут ли такие меры вполне исламскими, он отвечал, что не существует особых исламских рецептов от экономических кризисов и, говоря в целом, всё, что служит укреплению экономического здоровья нации, является исламским.) Речь – о формах, по своей сути религиозно-правовых, в которых субъекты рынка применяют эти закономерности и подчиняются им.

¹⁵ Это понятие как теоретическая и социально-политическая конструкция пришло в исламскую мысль не ранее XX в.

¹⁶ Мухаммад Заки Бадави (1922–2006) – выходец из Египта, известный деятель исламского и экуменического движений Великобритании, крупный специалист либерального толка по экономической и финансовой проблематике ислама, консультант по шариатским вопросам журнала «Исламик Бэнкер» и первого российского исламского банка «Бадр-Форте Банк».

Формы эти, повторим, призваны привносить справедливость в отношения экономических агентов. Если пользоваться современными терминами, вполне освоенными исследователями исламской экономики, в этих отношениях минимизируются проблемы информационной асимметрии, неблагоприятного отбора, неэквивалентного обмена (эксплуатации), морального риска. Поэтому наряду с императивом заята ислам разработал несколько предписаний, помогающих добиваться упомянутого результата. Это запрет на транзакции, в которых присутствуют гарар, мейсир и рйба.

По-арабски «гарар» буквально означает «опасность». Слово восходит к корню со значением «вводить в заблуждение», «сворачивать», «подвергать риску».

Гараром являются:

- купля-продажа товара, который не находится во владении продавца при заключении сделки¹⁷ (исключением являются контракты типа «салам» и «истиснаа», сфера применения и условия которых строго определены);

- купля-продажа, характер и/или спецификации объекта которой неясны, допустим, складского свидетельства без достаточной информации о его «содержимом» (товаре); другим примером являются портфели секьюритизированных ипотечных договоров с номинально высокими рейтингами, но не раскрытым профилем риска, увлечение которыми вызвало финансовый кризис, начавшийся в 2008 г. (само собой, это в любом случае были неисламские инструменты ввиду процентного характера базового актива – ипотеки);

- сделка без указания точной цены;

- сделка без указания точного момента исполнения;

- обусловленность исполнения контрактного обязательства будущим событием, наступление которого не определено во времени и не гарантировано (например, «поставка долларов против поставки рублей производится при достижении курсом доллара к евро значения Х»), что придаёт неконкретность срокам исполнения договорённости;

- продажа, к примеру, безнадёжно больного животного или груза на борту терпящего бедствие судна; даже если покупатель осведомлён о состоянии предмета договора, таковой не будет признан действительным, так как его реальным предметом, бесспорно, является не купля-продажа, а некая иная цель, не выраженная в самом договоре.

Ислам отнюдь не осуждает риск. Напротив, ни один из субъектов рынка не может претендовать на доход, если для его получения не потребовалось принять на себя риск утраты своих денежных, материальных или нематериальных активов (ресурсов). Иными словами, доход признаётся законным с шариатской точки зрения, когда это по своей сути доход предпринимательский или инвестиционный (имеются в виду инвестиции капитального характера). Очевидно, что любой субъект рынка хорошо представляет себе те риски, которые в нормальных обстоятельствах присущи той сфере, в которой он функционирует. Наверняка величину этих рисков заблаговременно установить невозможно, но её предварительная оценка всегда бывает достаточно корректной. Если во внешней среде нарастает неопределённость, то корректность этой оценки снижается вплоть до нуля. Бизнес – тот, который составляет основу экономики, – не любит неопределённости и волатильности и откликается на них сворачиванием операций. Это естественная реакция на, так сказать, экзогенный гарар.

Однако допущение или недопущение гарара, с позволения сказать, эндогенного (примеры которого составляют вышеприведённый перечень), зависит от самих участников сделки. Люди, однако, отчего-то зачастую закрывают глаза на то, что производимый таким

¹⁷ Расхожий пример из литературы по фикху – продажа неродившегося домашнего животного. Больше соответствующий финансовой проблематике случай – заключение сделки по поводу, например, пакета акций, при которой продавец, пользуясь жаргоном трейдеров, «шортит», то есть сначала заключает сделку и только накануне исполнения (поставки) покупает необходимый актив.

образом эффект мало отличается от воздействия неподконтрольных им условий переменной внешней среды. Религиозным запретом гарара ислам, презюмируя богобоязненность сторон контракта, даёт им возможность избежать негативных последствий «рукотворной» неопределённости¹⁸, но не нормального коммерческого риска.

Гарар, как можно было понять, есть результат информационной асимметрии. Исламский взгляд на асимметрию такого рода состоит в её этической интерпретации, то есть осуждает получение односторонних преимуществ более информированной стороной контракта. В практическом плане за термином «гарар» стоит запрет на контракт, содержащий элемент заблуждения или обмана, возникающего в результате использования одной стороной неосведомлённости другой стороны в отношении предмета контракта, его цены или точных характеристик. Информационная асимметрия, безусловно, порождается и такой ситуацией, когда условия контракта или ожидаемый результат могут восприниматься его участниками по-разному, то есть им случайно или умышленно придаётся двусмысленный характер.

В то же время гарар, когда он присутствует в транзакции, так сказать, в остаточном виде, некоторыми направлениями фикха, например маликитами, признаётся допустимым в том случае, если такое структурирование отношений сторон контракта, которое будет полностью исключать гарар, приведёт к неполучению общественно полезного результата. Классическим примером подобной ситуации считается случай, описанный аш-Шатиби¹⁹.

Жители некоей местности в арабской Гранаде подрядили пастуха с условием, что он будет присматривать за их козами. Составленное из небольших частных поголовий единое стадо давало молоко, которое шло на выработку сыра. Понятно, что качество и количество молока от разных животных было разным. Однако прибыль от продажи конечного продукта делилась из расчёта простой пропорции, поскольку ведение отдельных «счетов» по каждому инвестору (контракт рассматривается как вложение натурального капитала в виде молочных животных) технически представлялось невозможным. Между тем, в случае отказа от «коллективизации» стада терялся бы положительный экономический эффект от укрупнения производства. Наконец, дробление козьего поголовья сказалось бы не только на доходах индивидуальных владельцев, но и воспрепятствовало бы изготовлению товарных излишков сыра. Это значит, рынок недополучил бы пользующийся потребительским спросом продукт. То есть имел бы место отрицательный «макрорезультат», и интересы общества были бы ущемлены. Стоит добавить, что идея общественного интереса (маслаха) является одной из важных исламских правовых концепций. Сегодня она широко применяется для обоснования халяльности (дозволенности) многих решений, важных для функционирования отрасли исламских финансов (скажем, при создании системы страхования вкладов).

К понятию «гарар» тесно примыкает понятие «мейсир». Буквально это означает «азартная игра». В экономическом же смысле понимается как доход, возникший из случайного стечения обстоятельств, не заработанный, полученный не в результате приложения ресурсов, создающего новую ценность. Мейсир – это результат того, что принято называть игрой с нулевой суммой: выигрыш одного – лишь положительный эквивалент проигрыша

¹⁸ Первым в наше время риск и неопределённость предложил разграничивать Ф. Найт (в вышедшей в 1921 г. книге «Риск, неопределённость и прибыль» [24]): риск – измеримая вероятность измеримых потерь, всё, что помимо, суть неопределённость. (Н. Талеб в своём бестселлере 2007 г. искусно и убедительно развивает эту идею [25]). Шариат, однако, не допускает извлечение дохода из неопределённости. Поэтому всякая сделка под условием будет рассматриваться как изначально ничтожная. Резон прост. Когда параметры транзакции могут толковаться каждой стороной на свой лад, это способно вызвать споры, трения и даже вражду, что недопустимо среди единоверцев. К тому же материальный выигрыш, обязанный своим возникновением неопределённому событию в будущем, скорее всего, неадекватен затраченным усилиям. Хуже того, он – элемент спекулятивной игры с нулевой суммой (см. ниже). Такой выигрыш несправедлив, в конце концов. А справедливость, как уже было сказано, является важнейшей целью и условием исламской экономической деятельности.

¹⁹ Абу Исхак бен Муса аш-Шатиби – философ, теолог, литератор. Жил в XIV в. в Андалусии (Испания), в ту пору находившейся под властью арабов.

другого; плюс и минус схлопываются, давая на выходе ноль, ничто. Разумеется, это ноль с точки зрения национальной или глобальной экономики в целом, поскольку никакого настоящего прибавления общественного богатства не происходит.

Именно такой эффект производит спекуляция в виде, например, биржевой игры. Ну конечно же, мало какие явления играют в мире исключительно негативную роль. Деятельность спекулянтов, например, добавляет рынку ликвидности, снимает часть ценовых рисков с производителя. Но это не отменяет того обстоятельства, что доход спекулянта суть «плата за страх» и, по-видимому, превышает справедливый эквивалент этой платы и общественной полезности выполняемых им функций. Аналогично, хотя определённые последствия спекулятивного поведения косвенно влияют на увеличение ВВП, они же зачастую поднимают его кривую существенно выше кривой потенциального выпуска, формируя «пузыри», которые неизбежно лопаются, нанося экономике колоссальный урон.

Характерно, что Дж. Сорос в одной из своих статей приходит к весьма показательному умозаключению: «Я сделал состояние на мировых финансовых рынках и тем не менее сегодня опасаясь, что бесконтрольный капитализм и распространение рыночных ценностей на все сферы жизни ставят под угрозу будущее нашего открытого и демократического общества...

Сегодня главный враг открытого общества – уже не коммунистическая, но капиталистическая угроза» [26]. В других своих публикациях конца 1990-х годов известнейший из глобальных спекулянтов, по сути дела, признал, что глобализовавшиеся финансовые рынки, обретшие самостоятельность от реальной, то есть производительной части экономики, получили беспрецедентную власть над последней.

Показательно, что потенциальную опасность этого ещё до Сороса увидел Дж. М. Кейнс, который писал: «Если мне позволят применить термин “спекуляция” для обозначения действий, имеющих целью прогноз психологии рынка, и термин “предпринимательство” для обозначения действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы, то отнюдь не всегда спекуляция преобладает над предпринимательством. Однако по мере того, как совершенствуется организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает. На одном из величайших мировых рынков инвестиций, а именно нью-йоркском, влияние спекуляции (в вышеуказанном смысле) огромно. Даже за пределами финансовой сферы американцы подвержены чрезмерной склонности к разгадыванию того, что думает средний обыватель о мнении среднего обывателя; и эта национальная слабость получает возмездие на фондовой бирже. Говорят, что американец редко помещает деньги «ради дохода», как это всё ещё делают многие англичане. Он неохотно инвестирует капитал, если не рассчитывает на увеличение его стоимости. Это лишь другой способ выражения того факта, что, расходуя деньги на инвестицию, американец связывает свои надежды не столько с её ожидаемым доходом, сколько с благоприятными изменениями в совокупности психологических предположений, на основе которых формируется рыночная оценка. Иными словами, он выступает как спекулянт в отмеченном выше смысле. Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства. Однако положение становится серьёзным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущей выгоды, то его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *laissez-faire*. Это и не удивительно, если лучшие головы Уолл-стрита, насколько я могу судить, заняты в действительности совсем другим делом.

Эти тенденции представляют едва ли не неизбежный результат существования успешно организованных рынков “ликвидных” инвестиций. Обычно все согласны с тем, что игорные дома должны быть труднодоступным и дорогим удовольствием. Может быть, то же самое верно и в отношении фондовых бирж...

Зрелище современных рынков инвестиций нередко наводило меня на мысль, что если бы сделать инвестирование капитала, подобно браку, долгосрочным и нерасторжимым актом, прерываемым разве что смертью или какими-либо другими вескими причинами, то это могло бы явиться полезным лекарством от наших современных болезней. Ибо это вынудило бы инвестора обратить свой взор на долгосрочные перспективы, и только на них. <...>

Единственным радикальным средством против кризиса доверия, приносящего столько бед экономике современного мира, было бы оставить индивидууму лишь выбор между потреблением своего дохода и заказом на производство конкретного капитального имущества, которое, пусть даже на довольно зыбких основаниях, представляется индивидууму наиболее многообещающим из доступных ему помещений капитала» [27].

Цитата столь красочна, что не было никаких сил её сократить. Однако справедливости ради придётся упомянуть и то, что автор этих слов в более поздний период своей жизни сам оказался в рядах спекулянтов, управляя двумя фондами в интересах своего работодателя, Королевского колледжа, отметившись при этом крайне рискованной стратегией. Впрочем, этот эпизод из биографии Кейнса не отменяет отрицательного отношения ислама к спекулятивному поведению и спекулятивному доходу.

Наконец, третий постулат вводит запрет на любые операции, в которых присутствует или может присутствовать риба.

В лингвистическом плане арабское слово «риба» восходит к корню «ра-ба-ва», обозначающему в большей части глагольных форм такие действия, как «расти», «возрастать», «увеличиваться», «превышать». Соответственно, «риба» буквально означает «приращение», «превышение». Оговоримся, что хотя по-арабски «риба» – это «он», мы будем применять русский шаблон (пусть он и не универсален) определения рода лексической единицы.

Указанный запрет вытекает из исламского представления о природе и функции денег в экономике, как было бегло упомянуто выше. Ислам не оспаривает общепринятого взгляда на деньги как средство обращения, меру стоимости и средство сбережения. Он также разделяет понимание денег как созданного человеческим сознанием механизма обслуживания хозяйственных потребностей общества, как абстрактной категории, являющейся социальным институтом в той же мере, в какой и экономическим феноменом. В этом смысле можно говорить о том, что деньги являются продуктом человеческой деятельности, но – только в этом. Это важная оговорка в исламском контексте, поскольку любой продукт при определённых условиях может стать товаром и, соответственно, предметом купли-продажи. Но только не деньги, за которыми ислам не признаёт товарного свойства, рассматривая их как исключительно служебный, технический инструмент, не имеющий самостоятельной стоимости. В этом смысле деньги ничем не отличаются от конторского оборудования, амортизированного в офисе фирмы, или бензина, потреблённого автомобилем её управляющего в процессе реализации того делового проекта, в который эти деньги были вложены.

Преобразование денег в капитал, то есть в фактор производства, претендующий на доход, требует, чтобы обладатель денежного ресурса подверг его риску некомпенсируемой потери. Исламская правовая максима гласит: «Право на доход обусловлено принятием риска», или буквально «трофеи по потерям» («аль-гунм биль-гурм»). То есть получение прибыли капиталистом оправдано, если он принимает предпринимательский риск проекта, на которое идут его деньги, не рассчитывая на фиксированное и гарантированное возна-

граждение, известное как ссудный процент (риба)²⁰. Вознаграждение определяется размером вклада, оцениваемого с точки зрения достигнутого прироста реального богатства. Стремясь к созданию экономической системы, основанной на честности и справедливости, ислам считает, что деньги не могут прирастать по стоимости сами по себе, как это происходит, когда они ссужаются под процент.

Процентная ставка имеет по меньшей мере четыре характеристики: (1) она заранее фиксирована; (2) она привязана к сроку и сумме ссуды; (3) её выплата гарантируется заёмщиком вне зависимости от исхода операции, для которой деньги были заимствованы; (4) государственный аппарат санкционирует её и принуждает к её выплате. Она как цена денег фиксируется относительно них самих, поскольку должна задать степень их прироста за единицу времени. То есть она не призвана и не может служить мерилom того вклада, который деньги как капитал реально вносят в производство новой ценности, поскольку не связана с величиной последней. Между тем исламская модель исходит из того, что вознаграждение каждой из сторон, участвующих в процессе создания новой ценности, должно быть пропорционально её вкладу [А] и общему полученному результату [Б]. Если, при прочих равных условиях, [А] – величина изначально фиксированная, то [Б], напротив, не может быть известна заранее, кроме как в форме некоего прогнозируемого значения, заложенного в бизнес-план.

Дабы не нарушать имманентный исламской доктрине принцип справедливости, финансовый институт лишается своего привилегированного положения и наравне с предпринимателем может претендовать на вознаграждение только как часть прибыли бизнеса. То есть, по замечанию А. Мирахора, «[банковские] активы создаются в ответ на инвестиционные возможности в реальном секторе, поэтому именно реальный сектор экономики будет определять уровень доходности в финансовом секторе, а не наоборот» [28].

Сказанное выше обосновывает исламское представление о том, что наилучшей формой организации взаимодействия экономических агентов является та, которая предусматривает раздел прибыли и/или убытков. В англоязычной литературе она известна как *profit and loss sharing*, или PLS. На этот лад мы будем время от времени использовать аббревиатуру «РПУ».

Вообще-то в мире исламской экономики периодически возникает дискуссия о том, считать ли рибой «нормальный» ссудный процент или только процент, существенно превышающий рыночную ставку, то есть ростовщическую лихву. На это сторонники доминирующего мнения [29] отвечают, что понятие «чрезмерный» как основное свойство, отличающее второе от первого, то есть дефиниция ростовщичества как взимания чрезмерных процентов, – некорректно. Сегодняшний «нормальный» процент может считаться «чрезмерным», допустим, через 100 лет. Эта аргументация, правда, не кажется вполне убедительной, поскольку подобные сопоставления могут проводиться только в пределах одной «экономической эпохи». Поэтому в целом «диссидентские» мнения уместно проигнорировать и исходить из того, что понимание рибы как ссудного процента вообще является общепризнанным. Соответственно, общепризнанным является недопустимость процента²¹ в хозяйственных отношениях. Поэтому слова «процент» и «риба» обычно употребляются как синонимы.

Однако если всякая «риба» есть прирост, не всякий прирост – риба. В том смысле, который слово «риба» нашло своё место в Коране, оно воспринимается как увеличение суммы долга против его изначального размера. Доисламская практика свободно допускала ситуацию, при которой кредитор мог предоставить отсрочку должнику, неспособному вовремя

²⁰ Это воспринимается как норма и в сфере традиционных финансов, когда речь идёт о венчурном финансировании, фондах прямых инвестиций, текущих капиталовложениях в развитие бизнеса и т. д. Однако в исламской модели такой подход распространяется и на основную деятельность банков, состоящую – пользуясь обычной терминологией – в выдаче кредитов и привлечении депозитов.

²¹ Естественно, это не относится к проценту как математической категории.

расплатиться, в обмен на обязательство возратить сумму большую, нежели была отдана в ссуду. Собственно, речь не обязательно должна была идти о деньгах, одолжены могли быть и какие-либо товары, допустим, зерно [30].

Ислам, рассматривая рибу как грех и ставя её вне закона, воспроизводит этические воззрения более ранних по времени возникновения учений. Ссужение денег ради прибыли осуждалось Аристотелем, Платоном. В Ветхом завете также имеются неодобрительные высказывания по поводу этой практики. На аналогичных позициях до известной поры стояла и христианская церковь; Фома Аквинский учил, что процент подрывает стабильность денег как меры стоимости через придание денежному предложению стоимости, отличной от номинала и зависящей от временного фактора. Ростовщичество в христианском мире было впервые определено как завышенная процентная ставка, а «нормальные» ставки были «легализованы» лишь в середине XVI века²².

В Коране запрет на процент закреплён в самых сильных выражениях, он приравнен к наиболее злостным грехам и осуждён как прямой вызов Аллаху. Об этом говорится в нескольких аятах (стихах) 2 суры (главы) «Корова»: «Те, которые пожирают лихву, восстанут, как восстает тот, кого сатана поверг своим прикосновением. Это – потому, что они говорили: “Воистину, торговля подобна лихоимству”. Но Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство. (275) <...> О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и не берите оставшуюся часть лихвы, если только вы являетесь верующими. (278) Но если вы не сделаете этого, то знайте, что Аллах и Его Посланник объявляют вам войну. (279)» [31].

Поскольку люди в принципе не могут постигнуть божественный промысл, правоверный обязан признать ограниченность человеческого мышления. Таким образом, завет всевышнего не должен как-то разъясняться, он – предмет веры и только веры. Вполне естественно, что для среднего мусульманина не требуется «доказательства» неприемлемости такого финансового института, как процент, как не требуют рационального обоснования постулаты их религий для членов иных конфессий. Однако табуирование рибы аргументируется отнюдь не только ссылками на сакральные тексты.

Какие же доводы приводит исламская экономическая доктрина?

В капиталистической экономике заимодавец не принимает участия в использовании ссуды. К тому же под неё выставлены гарантии, обеспечения, а главное, обязательство заёмщика выплатить процент установлено законом. Конечно, кредитор всё равно несёт риск потери. Но он не отвечает за результат своего «капиталовложения» и, следовательно, получает прибыль просто как компенсацию за этот риск (накладные расходы по выдаче кредита несопоставимо меньше, чем абсолютный размер процентного дохода; исламский аргумент против концепции положительного временного предпочтения в применении к денежным транзакциям рассмотрен ниже).

На проблему можно взглянуть также с точки зрения исламского представления о собственности. Согласно ему, право частной собственности, с поправкой на описанную выше концепцию доверительного управления, возникает двумя путями: или в результате соединения труда и материальных ресурсов (и, по мере необходимости, денег), или в результате таких актов, как обмен, дарение и наследование. Деньги же представляют собой монетизированное потенциальное право собственности их обладателя на активы, приобретённые экономическими агентами одним или другим путём. Передача денежной суммы субъектом рынка контрагенту по своей сути есть передача этого потенциального права собственности от заимодавца к заёмщику. Значит, взамен может возникнуть право требования только на эквивалент одолженных денег и ни на что более.

²² Имеется в виду западное христианство – католичество, протестантизм. В православии, во всяком случае, в русском православии, не замечено сколько-нибудь значимое обсуждение такого рода проблем.

Однако если вследствие такой передачи, произведённой с коммерческой целью, происходит прирост реального богатства, как заёмщик, так и заимодавец вправе присвоить его долю, в том числе в денежном эквиваленте (но не фиксированную сумму, не зависящую от размера созданного дополнительного богатства). Таким образом, процент на ссуду, с исламской точки зрения, представляет собой возникновение необоснованной претензии на имущество получателя денег ещё до того, как тот что-либо произвёл с их использованием, и вне зависимости от того, сумел ли он произвести что-то вообще.

Или вот ещё одно соображение. При финансировании за счёт банковского кредита бизнес, желая обеспечить себе приемлемую доходность, должен заложить в цену конечного продукта некую величину, которая будет компенсировать грядущую выплату процента. То есть над «естественной» ценой неизбежно возникает «надстройка» в виде рибы. Следовательно, всё общество и каждый его член в отдельности облагаются «налогом» в пользу банков. Происходит неоправданная растрата части добавленной ценности, что в реальности обедняет всех и ведёт к расточению ресурсов, что осуждается исламом.

Следует оговориться, что в контексте отказа исламской экономики от процента не отрицается сам по себе такой феномен, как «временная стоимость» денег. М. аль-Гари, в частности, пишет: «Время – вещь существенная в банковском деле. Поскольку «сегодня» более ценно, чем «завтра», будущие доходы дисконтируются для того, чтобы высчитать их текущую стоимость. В западной банковской практике стоимость будущих денежных потоков ниже, чем номинальная сумма этих потоков. Эта разница подчёркивается применением процентной ставки. <...> Шариат не только признаёт [временную. – А.Ж.] стоимость денег, но также включает в себя множество контрактов, единственная и очевидная цель которых – обеспечить денежную компенсацию времени» [32].

Однако, добавляет он, «процентной ставке нет места в банковской деятельности, и временная ценность денег полностью игнорируется. <...> Кредит – акт сострадания, вознаграждение дающему обещано в загробной жизни. Верующие поощряются к тому, чтобы одалживать нуждающимся, не ожидая компенсации за временную стоимость денег. На самом деле, ислам обещает, что воздаяние за такие ссуды превзойдёт воздаяние за благотворительность. <...> Шариат признаёт стоимость денег во времени для контрактов купли-продажи, но не для кредитных операций. <...> Компенсировать [финансиста] деньгами с учётом временного фактора – нормально, но лишь пока его капитал используется для создания стоимости, равной или большей, чем та, которая компенсируется» [33].

Таким образом, предполагается, что, признавая концепцию положительного временного предпочтения в отношении капиталовложений в производство товаров и услуг, ислам стимулирует хозяйственную деятельность, ведущую к приросту реального общественного богатства, и сдерживает активность, позволяющую получать прибыль, не зависящую от того, имел место такой прирост или нет.

Тут, конечно, видится некоторый изъян в рассуждениях, вернее, типичный случай нормативного подхода, не вполне увязанный с реалиями. Не вдаваясь глубоко в проблему, просто обозначим её, напомнив, что вопрос о «цене времени» применительно к исламским финансам на самом деле возникает не в связи с РПУ-сделками, а в связи с транзакциями, порождающими долг (купля-продажа). Эти последние значительно шире применяются ИФИ и, кроме того, зачастую опосредуют удовлетворение запросов конечных потребителей, а не бизнеса. Готовность исламских банков неограниченно (или, точнее, лишь с учётом пруденциальных ограничений и собственных экономических возможностей) обеспечивать денежными средствами потребительский спрос поощряет консьюмеризм, хотя шариат, как сказано выше, предписывает мусульманам разумный минимализм в потреблении.

Желающие могут отыскать в практике исламских банков множество подтверждений этому. Но факт остаётся фактом: образцовая исламская транзакция, в которой имеет место,

как пишет Аль-Гари, денежная компенсация времени, – это сделка торговая, это купля-продажа реального актива. В ней деньги измеряют цену этого актива. Если соответствующая денежная сумма выплачивается не на условиях «спот», а с отсрочкой, то она может быть увеличена продавцом. Однако по-прежнему эта сумма будет отражать именно цену товара, а не цену денег²³.

Не забудем, что если банк приобретает по заказу клиента тот или иной товар, для него (банка) это – инвестиция в товарный актив. Моментом ликвидации инвестиции в данном случае является момент получения последнего платежа (если оплата, как это в основном бывает, производится в рассрочку). В подобном случае инвестор сталкивается с «альтернативными издержками капитала», так как оборот его денежных средств замедляется и теряет потенциальную доходность. Такие издержки должны компенсироваться, чтобы сторона, предоставляющая капитал, не оказалась несправедливо ущемлённой²⁴.

И тут, напомним, важно соблюдение двух условий. Во-первых, доход на капитал не может быть гарантирован от нормального коммерческого риска (об этом уже говорилось и ниже будет сказано ещё). Во-вторых, предметом транзакции, как уже упоминалось, является реальная ценность, а не продукт замкнутой на самой себе финансовой активности.

²³ Оговоримся, что задержка очередного взноса не может вести к увеличению договорной цены. А вот досрочная выплата задолженности может – и даже, по мнению некоторых авторов, должна – вести к уменьшению рассроченной цены.

²⁴ Заметим, что далеко не все шариатские авторитеты согласны с этой концепцией. Так, Т. Усмани, широко известный и уважаемый специалист в области исламских финансов, считает, что упомянутой концепции не может быть места в беспроцентном банковском деле. Мы, тем не менее, склонны исходить из реалий отрасли, в которой такие альтернативные издержки де-факто признаются.

Глава 2

Структура баланса исламского банка: обязательства

Исламский контракт

Как было упомянуто пару десятков страниц назад, нормы фикха лежат в основе любого исламского финансового продукта или услуги, то есть являются, так сказать, операционной основой ИФИ. Также упоминались контракты, или контрактные форматы, и даже приводились названия некоторых из них.

Что же такое исламский контракт, прежде всего с точки зрения повседневной практики исламских банков?

Арабское слово «акд», которое принято переводить русским словом «контракт», восходит к корню со значением «завязывать, связывать» и тем самым означает отношения двух или более сторон, в которых они (стороны) связаны определёнными обязательствами. Естественно, юридическая логика и здравый смысл наделяют стороны и соответствующими правами. Столь же естественно, что применительно к документу, оформляющему эти отношения, наряду с упомянутым словом «контракт», имеющем в нашем случае некую «шариатскую коннотацию», используется также и нейтральное «договор». Оба эти слова будут далее употребляться как синонимы.

Контракт, или договор, признаётся законным, если отвечает следующим требованиям:

- стороны полностью дееспособны и демонстрируют разумное поведение;
- соблюдена процедура оферты и акцепта, которые сформулированы в ясных, не допускающих толкования выражениях;
- поставка объекта договора не зависит от случая, а сам он соответствует шариату²⁵;
- объект должен быть однозначно определён, иметь конкретную спецификацию и обладать ценностью (полезностью)²⁶;
- предмет договора соответствует указанному в контракте, то есть сделка не является притворной или мнимой;
- цена точно определена, зафиксирована в момент заключения контракта и не увязана с каким-либо будущим событием;
- срок действия договора и момент его вступления в силу ясно определены и не обусловлены каким-либо будущим событием;
- контракт заключается не по принуждению, его выполнение не связано с посторонними условиями.

Для договора купли-продажи типа «мурабаха» и подобных обязательно соблюдение некоторых дополнительных условий, о чём будет подробнее сказано в соответствующем месте.

²⁵ Таким образом, запрещённые продукты (например, свинина, алкоголь) или устройства и помещения для их производства не могут быть объектом контракта. То же относится к носителю или результату рыбы.

²⁶ Соответственно, «легендарный» золотой унитаз, строго говоря, не мог бы быть объектом контракта, поскольку в нарушение исламского экономического принципа нерасточительности является безусловным излишеством. Его полезность не больше, чем у фаянсового «собрата», а ценность зависит лишь от способности надёжно функционировать, а не от цены материала.

Иные императивные характеристики контрактов носят специфический характер и зависят от тех самых форматов, или форм, которые, по мнению сторон, наилучшим образом отвечают их намерениям. Эти характеристики предопределены шариатом через нормы фикха. Конечно, стороны вольны устанавливать взаимоприемлемые частные условия, однако базовые принципы, или механизм операций, предписаны им, так сказать, свыше. Сообразно этому исламские финансовые продукты и услуги подразделяются на следующие категории.

Инвестиционное финансирование:

- доверительное управление²⁷ капиталом с разделом прибыли (мудароба);
- партнёрство (товарищество) с разделом прибыли и убытков (мушарака);
- участие в разделе продукции (музараа, мусакат).

Долговое финансирование:

- продажа²⁸ с наценкой при раскрытии структуры конечной цены (мурабаха)²⁹;
- продажа в рассрочку (бей муаджалъ, или бей бит-таман аджилъ);
- продажа с обратным выкупом (бей аль-ина);
- монетизация реального актива (таваррук);
- авансирование (салим);
- изготовление (сооружение, производство) под заказ (ис-тиснаа)³⁰;
- аренда, наём (иджара)³¹.

Безвозмездные контракты:

- заём (кард);
- дар (хйба);
- пожертвование (табарру).

Иные:

- гарантия (кафаля);
- ответственное хранение (вадйа);
- агентирование, поручение (вакаля, джуаля);
- задаток (арбун);
- залог (рахн);
- перевод долга (хавалья).

Такая градация не вполне соответствует классической систематизации акда, но адекватно отражает практику исламских банков.

В этой главе будет рассмотрена структура наиболее распространённых контрактов и то, как они используются в качестве основы для банковских продуктов. Для начала, впрочем, подчеркнём, что в исламской модели банки выполняют ту же функцию, что и в традиционной. Банки необходимы обеим по одним и тем же причинам: для компенсации пространственной и временной неравномерности спроса на финансовые ресурсы и их предложения; для сглаживания информационной асимметрии; для снижения транзакционных издержек, связанных с выявлением и приобретением желаемых активов; для обеспечения экономии

²⁷ Не следует буквально приравнивать к доверительному управлению, как оно закреплено в российском законодательстве, хотя базовые подходы схожи.

²⁸ Возможно, корректней было бы говорить о купле-продаже, однако в данном случае терминология следует оригинальному арабскому определению («бей’ун» – «продажа»).

²⁹ Существует близкий по своему предмету контракт «мусавама», когда продавец не сообщает покупателю себестоимость и размер наценки.

³⁰ Возможны и другие варианты транслитерации этого слова («истисна’», «истисна»), но они, как представляется, чуть менее точно передают его фонетику.

³¹ Формально может рассматриваться отдельно, но по сути отношений сторон, безусловно, тяготеет к «долговой» категории.

от масштаба; в силу необходимости особых навыков для работы на сложном финансовом рынке.

Говоря же более широко, исламские банки точно так же обеспечивают работу национальной платёжной системы и выступают в качестве финансовых посредников. Если в части проведения платежей между субъектами рынка (а это практически всегда комиссионный бизнес) исламский банк по принципам своей работы вовсе не отличается от традиционного, в том, что касается функции финансового посредника, имеется фундаментальное расхождение.

Выполняя эту роль, исламский банк точно так же аккумулирует те денежные ресурсы общества, которые в данный момент времени непосредственно не используются, трансформируя созданные за их счёт пассивы в источник финансов для экономических агентов, испытывающих денежный дефицит. За исполнение такой роли в рамках общественного разделения труда финансовый посредник должен иметь возможность возместить свои фактические затраты и заработать определённую прибыль как вознаграждение за проделанную работу. Основную часть этого вознаграждения традиционный банк получает в виде процентного дохода; остальная, обычно заметно меньшая часть, создаётся за счёт получаемых комиссионных платежей.

По поводу комиссионного дохода у ИФИ не возникает трудностей с точки зрения соответствия шариату. По основным атрибутам операции, приносящие такой доход (те же денежные переводы, например), сродни выполнению функций агента, оплата услуг которого гарантирована по договору. Однако проведение операций, приносящих процентный доход, для исламского банка невозможно. Как решается эта проблема, обсуждается ниже. Пока же хочется сказать о другом. Вероятно, исламскому представлению о том, как следует пускать в оборот свободные денежные средства, обеспечивая капиталом нужды экономических агентов, наиболее адекватна такая форма, как инвестиционное финансирование. Между тем ранее, в связи с упоминанием документов из Каирской генизы, приводилось рассуждение одного из авторов о том, что с этими формами связан отказ финансовому капиталу в защите от конъюнктурных и иных рисков, что существенно снижает объёмы и темпы его накопления по сравнению с кредитованием под процент.

Те, кто стоял у истоков современной исламской экономической модели, по-видимому, желали создать институт, который был бы достаточно мощен для того, чтобы бросить вызов воплощению капиталистического хозяйственного уклада – традиционному банкингу. Отсюда, должно быть, родилось решение использовать уже ставшую привычной оболочку коммерческого банка, приведя содержание в соответствие с исламскими нормами. Данное обстоятельство не могло не сказаться на целом ряде важных аспектов функционирования ИФИ, поскольку заложило в его основу внутреннее противоречие: банк – это кредитная организация, но исламский банк не ведет кредитную деятельность. Однако ограничимся простой констатацией, поскольку здесь мы не предполагаем развивать изложенный тезис.

Прежде чем перейти к разговору о том, как старинные исламские контракты были поставлены на службу современным банкам, целесообразно взглянуть на то, как вообще ИФИ выполняет свою посредническую функцию. Удобнее всего подступиться к этому вопросу со стороны баланса, этого «зеркала» банковской «души».

Впрочем, провозгласив это композиционно корректное намерение, его тут же придётся нарушить. Дело в том, что разбираться в моделях баланса ИФИ невозможно, не познакомившись хотя бы в общих чертах с рядом контрактных форм – иначе просто будем вязнуть в терминологических и смысловых неясностях. В то же время поскольку названное намерение сохраняет силу, ограничимся лишь самым необходимым – мударабой и вакалей.

Мудараба

Выше говорилось, что принцип раздела прибыли и убытков применяется в отношениях между исламским банком и его вкладчиками. Вернее, здесь следует говорить о разделе общей прибыли и индивидуальном принятии рисков³², поскольку речь идёт о контракте типа «мудараба».

Мудараба, как уже известно, представляет собой контракт инвестиционного типа. Сторонами мударабы выступают: владелец капитала, раб уль-маль, и предприниматель-мудариб, управляющий капиталом (точнее, осуществляющий с его помощью свой проект). Важнейшим свойством данного контракта является то, что совместный денежный интерес его стороны имеют только в прибыли. Она делится в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. Если результатом проекта оказывается не прибыль, а убыток, то каждый лишается того, что вложил: раб уль-маль – денежного капитала, мудариб – человеческого капитала. Ислам полагает, таким образом, что потери, понесённые второй стороной и выражающиеся, соответственно, в безрезультатной затрате физической и нервной энергии и времени, не менее весомы, чем потерянные деньги. Иными словами, вероятные риски и убытки, исходя из исламской концепции справедливости, так сказать, не смешиваются и остаются функцией конкретного ресурса: денег – для финансиста и человеческой энергии – для предпринимателя.

Вне всякого сомнения, внешнему наблюдателю, воспринимающему деньги как товар, такой поворот представится непонятным. Однако, если вдуматься, здесь соблюдена логика исламской экономической модели: фактор производства или ресурс, не породивший новой ценности, утрачивается. Носители факторов ничего друг другу не должны, если только не будет доказано (при необходимости – в суде), что эта утрата (провал проекта, убыток) вызвана неправомерными действиями кого-либо из них, в особенности управляющего-предпринимателя. К такого рода действиям отнесены: мошенничество, растрата, халатность и т. п. Профессиональные ошибки мудариба, если они не содержали наказуемого законом умысла, не являются основанием для компенсации потерь раб уль-маля: выбирая данного управляющего, он действовал осознанно, и это было одним из компонентов нормального коммерческого риска. Разумеется, повлекшая убытки игра рыночных сил и иные события такого рода тем более не могут компенсироваться.

Это – фундамент мударабы. Она, однако, имеет и другие неотъемлемые свойства. Так, после вступления контракта в силу раб уль-маль не может вмешиваться в дела предприятия – ни в менеджмент, ни в производство, ни в сбыт, ни в учёт, хотя, естественно, он вправе получать информацию о том, как ведутся дела. На стадии согласования позиций сторон он может сформулировать любые условия, кажушиеся ему уместными, которым управляющий-предприниматель, в случае своего согласия, в дальнейшем обязан строго следовать.

Далее, первоначально установленная пропорция распределения прибыли, равно как и другие условия, не подлежат изменению в течение срока действия контракта. Пересмотр тех или иных его положений требует обоюдного согласия сторон, расторжения договора и полноценного его перезаключения на новых условиях³³.

Мудариб вправе внести в дело и свои собственные средства, «смешав» их со средствами раб уль-маля³⁴.

³² Это – попытка передать смысл английского выражения «profit sharing and risk bearing».

³³ Как эта норма применяется на практике, см. ниже

³⁴ Следует отметить, что в этом случае «внутри» мударабы возникают правоотношения, свойственные мушараке. Речь о ней пойдёт позже.

Мудараба всегда имеет дополнительные характеристики. Она может быть открытой, допуская досрочное изъятие средств, или закрытой, соответственно, не допуская этого. Она может быть ограниченной, когда раб уль-маль определяет конкретный вид или виды активов для капиталовложения, или неограниченная, когда мудариб сам выбирает объекты инвестирования. Она может быть общая, и тогда мудариб включает деньги раб уль-маля в пул, сформированный из средств нескольких клиентов³⁵, или специальной, и тогда средства конкретного раб уль-маля инвестируются отдельно от средств других лиц.

³⁵ Такой пул по сути также является мушаракой.

Вакаля

Вакаля – контракт, эквивалентный агентскому договору. Поскольку его объектом в исламском банковском деле являются имущество (денежные средства), то он одновременно – так же как и мудараба – представляет собой как бы разновидность договора доверительного управления.

Для вакали фикхом установлены, в частности, следующие нормы:

- агент наделён полной свободой в выборе способа вложения средств принципала (с шариатскими ограничениями);

- агент обязан регулярно информировать принципала о ходе выполнения поручения;

- агент получает фиксированное вознаграждение за управление имуществом принципала вне зависимости от результата³⁶;

- агент имеет право удержать часть дохода, возникающего при выполнении поручения, как дополнительное вознаграждение за успех, если выполнены установленные договором финансовые обязательства перед принципалом и возможность такого удержания заранее предусмотрена в договоре агентирования;

- принципал принимает на себя все стандартные риски, связанные с управлением своим имуществом, при условии, что агент действует добросовестно, профессионально и этично;

- агент отвечает за утрату имущества принципала и упущенную выгоду в результате мошенничества, растраты, халатности и т. п.;

- агент не отвечает за утрату имущества принципала и упущенную выгоду в результате событий, находящихся вне его контроля;

- агентский договор может быть досрочно расторгнут любой из сторон, за исключением случаев, когда агент получил вознаграждение авансом; расторжение затрагивает законные интересы третьих сторон; прекращение выполнения поручения нанесёт ущерб одной из сторон договора; агент или принципал взяли на себя обязательство не расторгать договор в течение определённого времени.

Так же, как мудараба, банковская вакаля чаще всего бывает неограниченной, открытой и общей.

³⁶ Заметим, кстати, что в этом – ключевое отличие вакали как от мударабы, так и от другого агентского контракта-джуали: в случае последней вознаграждение причитается только при успешном выполнении поручения принципала.

Модели баланса

Предложенных пояснений должно быть достаточно для того, чтобы теперь всё-таки поговорить о моделях баланса исламского банка.

Прямых свидетельств тому не обнаруживается, но можно предположить, что изначально исламский банк виделся как инструмент для воплощения принципа раздела прибыли и убытков в чистом виде. Во всяком случае, на такую мысль наводит модель, именуемая «двусторонняя мудараба». Согласно ей, и обязательства, и активы банка представляют собой инвестиционные контракты (соответственно, типа «мудараба»). Таким образом, на пассивной стороне вкладчик выступает в роли раб уль-маля, а банк – мудариба. Размещая привлечённые средства, банк, в свою очередь, становится раб уль-малем, а его «заёмщик» – мударибом. Получая инвестиционный доход от таких вложений, банк делит его в заранее оговорённой пропорции с вкладчиками. Выплата дохода не гарантирована, возможные убытки вкладчики принимают на себя. Это, в частности, означает, что обесценение активов в случае неудачи проинвестированного проекта автоматически уменьшает на ту же величину обязательства перед клиентами. То есть в идеале данная модель обеспечивает полную сбалансированность активов и пассивов.

Вклады до востребования (текущие счета) при двусторонней мударабе возможны. Доход по ним не выплачивается.

Резервирование – с шариатской точки зрения – не предполагается ни под срочные вклады, ни под вклады до востребования.

В условиях современного рынка, однако, двусторонняя мудараба по целому ряду взаимосвязанных причин была, судя по всему, быстро признана практически трудно применимой, чтобы не сказать нежизнеспособной.

Поэтому на сегодняшний день базовой для исламского банка является так называемая двухсекционная модель баланса. С точки зрения обязательств у неё, впрочем, нет кардинальных отличий от первой модели. Срочные вклады – это по-прежнему мудараба. Правда, выбор контрактных форм для привлечения клиентских средств до востребования здесь шире, и в зависимости от сделанного банком выбора соблюдение шариатских установок может требовать стопроцентного резервирования.

Впрочем, двухсекционной эта модель называется потому, что для неё считается решающим выбор клиента. Речь о том, что – в отличие от двусторонней модели – в двухсекционной вкладчику предлагаются два «равноправных» окна (в английском оригинале она известна как two-window model, но «двухоконная» по-русски звучало бы странно) для «входа» в банк. Говоря иначе, балансовый раздел «обязательства» как бы делится на две секции: инвестиционная (срочные вклады) и транзакционная (вклады до востребования, текущие счета), клиенту остаётся решить, какая из секций ему подходит больше.

Но по-настоящему существенным, как представляется, является другое отличие. Оно состоит в том, что при двухсекционной модели банк имеет возможность проводить активные операции с использованием широкого набора контрактных форматов, не ограничивая себя одной лишь мударабой. Именно этот вариант сегодня является практически повсеместно доминирующим.

В последние годы появилась ещё одна модель. В сущности, она повторяет конфигурацию двухсекционной модели, но вместо мударабы привлечение средств происходит через контракт вакали.

По-видимому, первым случаем использования агентской модели следует считать кувейтский «Банк Варба», функционирующий с 2010 года. Во всяком случае, в потоке информации, сопровождавшем это событие, такие сведения встречались. Правда, из послед-

них финансовых отчётов банка следует, что его обязательства формируются и за счёт вакали, и за счёт мударабы, пропорции между которыми не раскрываются. Это, впрочем, не столь принципиально, поскольку не отменяет того факта, что агентирование стало применяться как стандартный способ привлечения депозитов. Причём пассивные продукты, опирающиеся на данный контракт, всё чаще появляются в арсенале ИФИ, хотя такое явление не носит всеобъемлющего характера³⁷.

Само собой разумеется, в общем и целом балансы исламского и обычного банков не имеют принципиальных внешних отличий³⁸. С другой стороны, естественно, их, так сказать, постатейный состав разнится терминологически, что отражает специфику продуктового ряда ИФИ³⁹. К нему мы сейчас и обратимся.

³⁷ Нельзя исключать, что вакаля будет завоёвывать всё большую популярность в силу некоторых преимуществ как для банка, так и для вкладчика. Для банка это возможность получения фиксированного дохода вне зависимости от результата управления средствами вкладчиков. Для вкладчика это право прямого обращения взыскания на актив, в который банк вложил его средства, в случае неплатёжеспособности последнего (при мударабе источником возмещения может оказаться вся конкурсная масса).

³⁸ Следует оговориться, что в некоторых странах (Бахрейн, Катар) одно принципиальное отличие всё же есть: средства срочных вкладов не включаются в раздел «обязательства», а отражаются в самостоятельном разделе, поскольку, строго говоря, обязательствами действительно не являются в силу вышеизложенных свойств мударабы и «инвестиционного агентирования». В большинстве других юрисдикций раскрытие соответствующей информации производится в примечаниях к финансовому отчёту.

³⁹ Хотя сопоставимые операции ИФИ и обычных банков могут по-разному отражаться в бухгалтерском учёте (ААО-ИФИ разработаны соответствующие стандарты), это не отменяет принципа двойной записи.

Привлечение средств клиентов

Клиенты исламского банка, повторим, могут размещать в нём средства как на срок, так и до востребования.

Срочный вклад

Срочный вклад имеет смысл рассмотреть на примере мударабы как наиболее часто используемого для этого контракта.

Открытая, неограниченная, общая мудараба – типичный контракт для привлечения срочных вкладов в исламские банки. Сообразно этому средства клиентов, привлечённые на срок, именуются неограниченными инвестиционными счетами (unrestricted investment account, URIA) или инвестиционными счетами с разделом прибыли (profit sharing investment account, PSIA)⁴⁰. Вкладчики, соответственно, именуются «владельцы неограниченных инвестиционных счетов».

Заметим, что если в ИФИ также открыты ограниченные инвестиционные счета на основе ограниченной мударабы, то они обычно учитываются за балансом. Причина в том, что данный случай, в сущности, представляет собой индивидуальное доверительное управление и, таким образом, данные средства не могут использоваться банком в его основной деятельности.

Владельцами таких счетов обычно бывают высокообеспеченные физические лица (high net worth individuals) или институциональные инвесторы.

Клиент, выбравший «инвестиционное окно», и банк подписывают соответствующий договор. По своему правовому характеру это – договор присоединения, то есть его условия стандартизированы и не допускают уторговывания. «Классический» случай предполагает, что неотъемлемой частью публичной оферты данного продукта является информация о том, в какой пропорции мудариб (банк) и раб уль-маль (клиент) разделят положительный денежный результат вложения средств (если он будет иметь место). Этот показатель (в процентах) может соответственно составлять, к примеру, 2: 98 («Бэнк ислам Малей-жиа», Малайзия) [34], 40: 60 («Бейт ат-тамвиль аль-кувейтий», Кувейт; «Аль-барака бэнк», Пакистан и ЮАР) [35], [36], [37], 60: 30 («Мэйбэнк исламик», Малайзия) [38], 74: 26 («Банк аль-Бахрейн аль-исламий», Бахрейн) [39], 70: 30 («Аль-машрик аль-исламий», ОАЭ) [40]⁴¹.

Очевидно, однако, что для клиента больший интерес представляет отдача на инвестицию. Поэтому в большинстве случаев оферта ИФИ содержит сведения об индикативной (предполагаемой) ставке доходности (обычно приведённой к году). Показательно, что некоторые банки просто перестали раскрывать пропорцию раздела прибыли, ограничиваясь доходностью. Так, упомянутый выше «Бэнк ислам Малейжиа» ещё в 2015 г. публиковал таблицы, содержавшие оба вида данных, но в 2016 г. на его сайте обнаруживаются только данные о ставках, даже при раскрытии сведений о характеристиках инвестиционного депозита за прошедший, 2015 г. [41]. Если пропорция раздела прибыли необязательно ставится в зависимость от срока и суммы вклада, то доходность всегда связана с этими параметрами. При этом некоторые организации сообщают клиентам также веса, которые присваиваются тому или иному типу вклада при расчёте доходности. Так, к примеру, поступают банки группы

⁴⁰ Ниже будет использоваться понятие «неограниченный инвестиционный счёт», или НИС.

⁴¹ Данные актуальны на 1 июля 2016 г. Точности ради следует отметить, что два примера относятся не к инвестиционному, а к сберегательному вкладу, и они приведены для того, чтобы расширить границы иллюстрации описываемой характеристики мудараба-счетов.

«Аль-барака» в Пакистане и ЮАР, хотя «Банк аль-барака» на Бахрейне, где базируется штаб-квартира группы, этого не делает. В идеальном случае расчёт ведётся на основе остатков, зафиксированных в конце каждого операционного дня, и размера той доли средств, которая фактически инвестировалась, с последующим разнесением общего результата по лицевым счетам вкладчиков. На практике это может делаться с меньшей частотой. Скажем, южноафриканский «Аль-барака» рассчитывает ставки доходности еженедельно и применяет их в течение недели, следующей за датой расчёта. Консолидация скалькулированной таким образом суммы, причитающейся к выплате по каждому вкладу, производится в конце календарного месяца. Если за период получен убыток, то доходность, разумеется, будет отрицательной.

Исторически, до того, как мудараба стала применяться в банковском деле, капитал инвестора вкладывался в одноразовую операцию (допустим, снаряжение каравана или торгового судна). Её финансовый итог подводился по окончании срока действия договора или по наступлении иного события, повлекшего ликвидацию инвестиции. Проект завершался, и можно было разделить прибыль, если она получена.

Сегодня, когда средства раб уль-маля, «отработав» в одном активе, тут же вкладываются в другой, прямолинейная калькуляция возможна отнюдь не всегда. Всякий раз расторгать договора вклада, чтобы зафиксировать результат одной из череды проводимых операций экономически нецелесообразно. Это тем более актуально для ситуации, когда один мудариб сотрудничает с очень большим числом раб уль-малей. У каждого из них имеются свои личные обстоятельства, которые притом могут неожиданно меняться (например, клиент может закрыть свой инвестиционный счёт до того, как будет завершена операция, в которой участвуют его средства). Закрывать сделку целиком в таком случае было бы несправедливо по отношению к другим раб уль-малям.

Поэтому факихи пришли к заключению, что периодический расчёт дохода индивидуального инвестора-вкладчика (а также в случае досрочного закрытия им своего счёта) допустим через так называемую презюмируемую, то есть условную, ликвидацию. В подобном случае расчёт производится на основе промежуточных финансовых итогов в рамках бухгалтерской процедуры. Размер выводимого капитала и прибыли – если она получена – определяется с привлечением непротиворечивых и репрезентативных данных о справедливой стоимости активов, бывших объектом вложения, что позволяет установить величину их денежного эквивалента. Эта сумма зачисляется на клиентский счёт к выплате [42].

Напомним, что, поскольку банк имеет дело с неограниченным инвестиционным счётом, он (банк) вправе по собственному усмотрению не только группировать средства их владельцев для формирования достаточного по объёму денежного фонда, но и присоединять к этому фонду как средства, полученные из других источников (это прежде всего, разумеется, счета до востребования), так и свой капитал (то есть средства акционеров). В итоге вкладчики становятся соинвесторами, то есть де-факто оказываются связанными партнёрскими отношениями, которые в исламе определяются как шйрка (мушарака). То же относится к отношениям каждого вкладчика с банком, когда тот вносит в общий фонд свои средства (а так происходит практически всегда). Однако в договорной документации, опосредующей открытие неограниченных инвестиционных счетов, это обстоятельство не упоминается и юридически не оформляется. Нельзя сказать, что это влияет на размер дохода вкладчиков или банка, но и не добавляет прозрачности отношениям вовлечённых в процесс сторон.

Ставка доходности, получаемой владельцами неограниченных инвестиционных счетов, является производной от доходности соответствующего пула активов. Для каждого клиента, точнее, для каждой группы вкладов, имеющих одинаковые характеристики, применяется коэффициент вклада в капитал мударабы. Для этого устанавливается его статистический вес, естественно, зависящий от того, насколько средства, привлечённые на данный

срок и в данном размере, значимы с точки зрения формирования прибыли и экономики банка в целом. Очевидно, что более крупный вклад с более длительным сроком, при прочих равных условиях, признаётся более важным ресурсом и получает более высокую оценку (вес). Разумеется, по умолчанию признаётся и то, что более «длинный» вклад несёт больший риск для вкладчика, что должно соответствующим образом «оплачиваться». Если веса некоторые ИФИ, как вскользь упомянуто ранее, до сведения вкладчиков доводят, то информация об исходных посылах и самих расчётах остаётся непубличной. В крайнем случае она может раскрываться регулятору по его требованию.

Наряду с названным во внимание принимаются такие факторы, как цена фондирования из всех источников, ликвидная позиция банка, собственная прибыльность банка, ставки, предлагаемые банками-конкурентами (не только исламскими), рыночные бенчмарки (ЛИБОР и др.) и т. д. Надо понимать, что прямого включения процентного показателя, каким является тот же ЛИБОР, не происходит, соответствующие данные рассматриваются именно как некий ориентир, указывающий на общее состояние рынка⁴².

На практике ИФИ стремятся к тому, чтобы фактические ставки доходности были максимально близки к индикативным ставкам, а лучше – совпадали с ними. Это объясняется тем, что исламские банки, будучи практически повсеместно нишевыми игроками, вынуждены принимать те правила конкурентной борьбы, которые установились на рынке задолго до их появления. Поэтому они не могут позволить себе, не подвергаясь риску массового изъятия вкладов, начислять по неограниченным инвестиционным счетам тот доход, который был реально получен, если он оказывается ниже ожидаемого, не говоря уже об убытках.

Трудно утверждать наверняка, но складывается впечатление, что истории известен только один случай, когда принципы мударабы были полностью соблюдены, и вкладчики разделили с банком его потери. Речь идёт о «Бейт ат-тамвиль аль-кувейтий» (известном также как «Кувейт файненс хаус» (КФХ)), крупнейшем и до 2007 г. единственном исламском банке Кувейта. Вследствие иракской оккупации этой страны в 1990 г. и последовавшей войны банк понёс чувствительные убытки и в течение некоторого времени после освобождения не мог выплачивать доход своим клиентам. Однако это был период патристического подъёма, сопровождавшегося сильным чувством национальной солидарности, и любые индивидуальные претензии к банку просто не были бы приняты обществом.

Что же позволяет ИФИ, использующим мударабу для привлечения срочных вкладов, соответствовать ожиданиям клиентов в отношении доходности?

Техника, известная как сглаживание дохода, уже давно используется менеджментом компаний различных секторов в разных странах [43]. Этой теме посвящена обширная литература [44], [45], [46], [47]. Зачастую авторы критикуют сглаживание как неэтичное поведение, подрывающее такие принципы бухгалтерского учёта, как прозрачность и сопоста-

⁴² Достаточно многие авторитетные специалисты примирительно относятся к использованию ЛИБОР или его национальных аналогов, во всяком случае, как к временному и вынужденному явлению, однако в его адрес выпускается немало критических стрел, хотя в основном не практикующими финансистами. С ноября 2011 г. «Томсон Рейтер» рассчитывает и публикует исламскую межбанковскую ставку (IIBR, Islamic Interbank Rate). Однако из 18 банков, данные которых кладутся в основу калькуляции, только два, малайзийские «Банк муамалат» и «Ар-эйч-би исламик бэнк», не представляют регион Персидского залива. Притом свидетельств того, что хотя бы эти банки опираются на ИИБР, например, для определения ставки лизинговых платежей, найти не удаётся (понятно, что отсутствие свидетельства не означает отсутствия факта). В Малайзии до января в 2015 г. в ходу была базовая ставка финансирования (БСФ), которую устанавливал центральный банк страны на основе своей однодневной ставки, по которой он предоставляет ликвидность кредитным организациям (overnight policy rate). В настоящее время исламские банки (так же как и обычные) пользуются так называемой базовой ставкой (БС). У каждого банка она своя, так как калькулируется исходя из стоимости фондирования и обязательных резервов. Риски, расходы и маржа учитываются в спреде. Сложением этих двух компонентов выводится эффективная ставка. БСФ продолжает действовать для договоров, заключённых до нововведения. Характер БС позволяет определять её по единой методике и в исламских, и в обычных банках. Однако стоимость фондирования для обоих типов банков, как и прежде, находится в зависимости от однодневной ставки ЦБ, «ростовщической» по своей природе.

вимость. Трудно с ними не согласиться, если целью этой манипуляции является сокрытие возникших у компании системных проблем. В прочих случаях, нередко признают эти же авторы, равномерное распределение на протяжении отчётного периода положительного финансового результата идёт на пользу инвесторам и иным заинтересованным лицам.

Банки в данном случае не исключение. Их финансовые службы, что называется, в рутинном порядке меняют пропорцию формирования провизий (в российской терминологии – резерва на возможные потери по ссудам, РВПС), тем самым влияя и на размер финансового результата, и на размер капитала⁴³. Исламские банки тоже используют свои РВПС для этой цели, хотя применительно к ним вопрос с научной точки зрения изучен слабее.

Впрочем, речь о сглаживании в общепринятом в банковском мире понимании зашла только для того, чтобы подчеркнуть: в исламском банкинге был разработан оригинальный, новаторский подход к сглаживанию, которое, несмотря на общее родовое название, выполняет иную функцию и имеет иной механизм.

Пионером выступила Малайзия, чей банковский сектор, включая исламский сегмент, пострадал от кризиса 1997–1998 гг. Ассоциация исламских банковских институтов Малайзии предложила центральному банку придать законную силу её предложению создавать в ИФИ помимо РВПС два типа резервов: резерв выравнивания прибыли (РВА; profit equalisation reserve, PER) и резерв под инвестиционный риск (РИР; investment risk reserve, IRR). В начале 2000-х гг. эта идея была реализована в Малайзии, а затем подхвачена банками и регуляторами в других странах, превратившись в отраслевой стандарт.

Начнем с резерва выравнивания прибыли. Следует уточнить, что это устоявшееся название несколько вводит в заблуждение. Трудно сказать, почему устоялось именно оно, но на самом деле объектом выравнивания (или стабилизации) является вовсе не прибыль (финансовый результат) банка, то есть дохода акционеров, как в упомянутом случае с РВПС. Смысл в том, чтобы обеспечить равномерность выплат – или, если хотите, снизить волатильность дохода – именно тех лиц, которые обеспечивают ресурсами активные операции банка, принимая на себя при этом инвестиционный риск.

Вместо того, чтобы набирать на клавиатуре эту сложную формулировку, можно было бы, казалось, просто написать «вкладчиков» или «владельцев неограниченных инвестиционных счетов». Это было бы в общем-то правильно, ибо именно от вкладчиков поступает основная масса этих ресурсов. Дело, однако, в том, что, как говорилось ранее, банк-мудариб вправе добавить к ресурсному пулу свои собственные средства, то есть какую-то часть капитала. Поэтому у него возникают законные основания для того, чтобы доля дохода условной мушараки, пропорциональная его, банка, вкладу, также имела защиту от резких перепадов.

⁴³ Говоря об отечественной практике, следует отметить, что принятое в России регулирование на основе правил, в отличие от доминирующего в мире регулирования на основе принципов, практически не оставляет поля для манёвра резервом на возможные потери.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.