**Характеристика сущности и особенностей функционирования исламских банков**

исламское банковское дело мудараба мушарака

Исламское банковское дело как парадигма финансовой деятельности есть часть системы взглядов мусульман на принципы и механизмы организации хозяйственной жизни общества, охватываемых понятием «исламская экономика». В новейшее время исламское банковское дело исторически предшествовало появлению национальных исламских экономик, как хозяйственных комплексов, воспринявшим экономические технологии, которые предлагает ислам. Хотя наличие исламского банка или банков в той или иной стране само по себе, разумеется, не делает ее экономику исламской. Более того, как показывает опыт Ирана, Пакистана, Судана, даже всеобъемлющая экономическая исламизация де-юре на деле не гарантирует полного соответствия идеальной модели.

В исламской модели банки выполняют ту же функцию, что и в традиционной. Банки необходимы обеим по одним и тем же причинам – для компенсации изъянов финансовых рынков: пространственной и временной неравномерности спроса на финансовые ресурсы и их предложения; неадекватности информации; трансакционных издержек, связанных с выявлением и приобретением желаемых активов; необходимости профессиональных навыков и наличия экономии от масштаба.

Как известно, банки обеспечивают работу национальной платежной системы и выступают в качестве финансовых посредников. Если в части проведения платежей между хозяйствующими субъектами (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 их распорядителями (в исламской терминологии), трансформируя созданные за их счет пассивы в источник финансов для экономических агентов, испытывающих дефицит ресурсов. За исполнение такой роли в рамках общественного разделения труда финансовый посредник должен иметь возможность возместить свои фактические затраты и заработать определенную прибыль как вознаграждение за проделанную работу.

В обычной («западной») банковской системе деньги сначала заимствуются у одной группы экономических агентов, а затем ссужаются другой группе. Обе части «уравнения» предполагают ссудный процент: выплату – «слева», взимание – «справа». В исламской модели, исключающей процент (рибу), дело обстоит иначе и по обыкновению описывается термином «profit and loss sharing» («участие в прибыли и убытках», «солидарное разделение прибыли и убытков»), или PLS. В сущности, она восходит к докапиталистической форме финансирования деловых предприятий, основанной на партнерстве: для проведения операции ее инициатор-предприниматель получал кредит в обмен на предоставление кредитору права участия в ожидаемой прибыли. Естественно, финансирующая сторона не только имела право требования к дебитору, но и с необходимостью делила его риск и несла сопряженные убытки.

В описанной схеме одна сторона, в сущности, выступает как агент, а другая – как принципал. В шариате такая форма контракта называется «мудараба». В Мекке она практиковалась еще в доисламский период, ею пользовался Мухаммед во время своей купеческой деятельности. Впоследствии пророк утвердил мударабу в качестве разрешенной формы контракта.

Мудараба, таким образом, есть партнерство в прибыли. Ее суть состоит в следующем. Одна сторона (раб уль-маль – владелец денег, финансист) вносит в предприятие капитал, вклад второй стороны (мудариба – агента) – физический труд или управленческая деятельность, благодаря которым предприятие, собственно, и реализуется. Получаемая прибыль делится между сторонами в той пропорции, которую они заблаговременно установили формальным соглашением. В то же время, если предприятие терпит неудачу и оборачивается не прибылью, а убытками, финансовые потери ложатся только на раб уль-маля. Шариат полагает, таким образом, что потери, понесенные 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, так сказать, не смешиваются и остаются функцией конкретного ресурса: денег для финансиста и человеческой энергии – для предпринимателя.

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 управление, ни в производство, ни в сбыт, ни в учет, хотя, естественно, он может проверять, как ведутся дела. На стадии согласования позиций сторон он может сформулировать любые условия, кажущиеся ему уместными, которым агент-предприниматель, в случае своего согласия, в дальнейшем обязан строго следовать. Хотя мудариб получает денежные средства не в качестве ссуды и потому, как мы говорили, не связан обязательствами в отношении потерь, возникающих вследствие объективных, рыночных факторов, он, однако, может быть привлечен к ответственности в случае, если доказана его прямая вина за их возникновение, скажем, в результате некомпетентных действий, халатности, злонамеренности и прочее. 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, при обоюдном согласии сторон, требует расторжения договора и полноценного его перезаключения на новых условиях. Соответственно, распределение прибыли происходит не на календарной основе, а только по окончании действия контракта; на практике, впрочем, этот принцип не является препятствием заключению договора на срок, досрочному прекращению контракта по инициативе любой из сторон, подведению промежуточных финансовых итогов как бухгалтерской процедуре. Мудариб вправе внести в дело и свои собственные средства, «смешав» их, в порядке операционной процедуры, со средствами раб уль-маля. Если по ходу осуществления предприятия мудариб получает некий доход, то он вычитается из его доли прибыли, возникающей по итогам трансакции, или удерживается для покрытия убытков, когда таковые образуются.

Реализуя стандартную функцию финансового посредника, исламские банки пользуются операционной моделью, разработанной на основе описанного контракта. Эту модель принято называть двусторонняя мудараба (см. ниже). Банк, аккумулируя средства вкладчиков, выступает в роли мудариба, заключая с ними соответствующий договор, обязуясь разместить эти средства в активы, должные принести доход, но не гарантируя получение дохода. Одновременно исламский банк действует как раб уль-маль, направляя клиентские деньги в различные операции, разрешенные шариатом. Естественно, эти операции вовсе не обязательно сами имеют форму мударабы.

Как, если говорить более подробно, банковская система в исламской модели генерирует свои пассивы и активы?

Известно, что одним из источников банковских пассивов является капитал. Обычно это довольно небольшая сумма в общем объеме пассивов, и порядок формирования уставного фонда в исламском банке не имеет специфических отличий.

Обязательства исламского банка складываются из средств клиентов на текущих (до востребования) и инвестиционных счетах; как бы промежуточную нишу занимают сберегательные вклады. Первые два вида счетов структурируются либо как кард хасан, либо как амана. Кард хасан есть безвозмездная ссуда, выданная из добрых чувств, из сострадания, благорасположения. При создании ресурсной базы банка он является получателем кард хасан от вкладчика на условиях отсутствия какой-либо доходности, с одной стороны, и возможности распоряжаться полученными средствами, с другой, – в соответствии с особенностями данного типа контракта.

Право распоряжения – важное свойство, отличающее кард хасан от другой формы передачи ресурсов – аманы. «Амана» буквально означает «вещь, отданная на хранение», а в практическом контексте составляет саму функцию или действие по ответственному хранению. Очевидно, что в данном случае под ответственным хранением понимается контракт, в рамках которого депозитарий выполняет приказы владельца о совершении неких действий с предметом хранения, удерживает плату за выполнение приказов и за счет владельца компенсирует сопряженные с выполнением поручения расходы, но не имеет права распоряжаться самим предметом.

Различия между текущими и сберегательными счетами (вкладами) в исламском банке в основном те же, что и в банке традиционном.

Однако политика исламского банка в отношении выплаты вознаграждения держателю счета, прежде всего сберегательного, имеет свою особенность. Она связана с тем, что в исламе должник, возвращая заем, не предполагающий участия в прибыли и убытках (в основном, это кард хасан), имеет право по своей доброй воле, ничем не обусловленной, кроме личного расположения к кредитору, присовокупить к номинальной сумме долга некую надбавку, размер которой не зависит ни от чего, кроме неких субъективных установок заемщика и его возможностей. Данный постулат фикха восходит к сунне пророка и имеет практическое применение в банковском деле.

Банки предлагают различные сберегательные схемы, которые кроме своих финансовых условий отличаются и набором сопряженных мер поощрения клиента. Конечно, ортодоксальное толкование шариата исключает посулы вознаграждения. Но национальные особенности интерпретации фикха, исходящей от шариатских советов, потребности конкурентной борьбы подвигают банки – например, в Малайзии – на то, чтобы включать такие обещания в рекламные материалы и сами договоры банковского вклада. Вознаграждения могут иметь и почти символический вид, как в случае вкладов, рассчитанных на детей (например, часы с каким-нибудь популярным мультперсонажем и тому подобное). Это могут быть денежные призы, разыгрываемые в лотерею, – при том, что розыгрыши такого рода в более строгих исламских юрисдикциях, по крайней мере, не приветствуются. Наконец, банк выплачивает некоторые суммы без всякого розыгрыша, если это позволяет заработанная им прибыль; тогда это делается по принципу, близкому к тому, на котором построено определение доходности срочных депозитов.

Что касается срочных вкладов (обычно именуемых инвестиционными), то они представляют собой мударабу в чистом виде, предстающую в своих вариациях. Некоторые авторы говорят о мударабе открытой и закрытой, то есть допускающей досрочное изъятие средств или, соответственно, не допускающей. Это, по-видимому, не вполне корректно, поскольку среди юристов существует мнение, что оригинальный контракт мударабы допускает выход из дела любой из сторон в любой момент времени. Мудараба может быть ограниченной и неограниченной, то есть клиент определяет, желает ли он, чтобы его средства вкладывались в какой-то конкретный вид или виды активов, или дает банку в этом вопросе карт-бланш. Мудараба также организуется как специальная и общая. Здесь от выбора клиента зависит, будут ли его деньги работать отдельно от средств других вкладчиков, или он позволяет банку включить их в совокупный пул срочных обязательств. Соответственно, прибыль будет рассчитываться исходя из данных обстоятельств. В пользу специальной мударабы – лучшая возможность контроля со стороны раб уль-маля и отсутствие связи с динамикой общей прибыли банка, которая может оказаться и отрицательной. Против данной разновидности контракта – возможное недополучение прибыли из-за недостаточной величины средств, инвестируемых через специальную мударабу.

Для калькуляции доходности инвестиционных вкладов, банк, чаще всего, применяет унифицированную таблицу распределения прибыли между ним и клиентом, включаемую в стандартный пакет документов, выдаваемых вкладчику. Применяемые пропорции могут зависеть только от срока вклада без учета его величины. Например, у «Шамиль Бэнк (Исламик Бэнкерз)»[[1]](#footnote-1)\* доля клиента колеблется от 66,67% для самых коротких, 7-дневных депозитов (и для бессрочных сберегательных вкладов), до 85% для базовых срочных вкладов на 1 год. При заключении договора об индивидуальном инвестиционном портфеле она доходит до 90%.

Банки могут предложить клиенту или вложение полной суммы его вклада, или создание подобия резерва. В целом, они предпочитают именно второй путь, изымая 10% вклада для образования соответствующего фонда.

Банки разрабатывают собственный алгоритм распределения прибыли. «Аль-Барака Бэнкинг Груп» предлагает вкладчику совместный инвестиционный счет и специальный инвестиционный счет. Доход банка, складывающийся из поступлений от капиталовложений и агентского вознаграждения, распределяется следующим образом. Одна часть его, сообразно согласованной пропорции, отходит клиенту; из этой суммы также удерживается агентское вознаграждение. Оставшаяся часть напрямую поступает на счета акционеров, так как банк использует для проведения операций и свой капитал, который сформирован за счет взносов владельцев. Полученные же от клиентов комиссионные зачисляются в совокупную прибыль банка, распределяемую по итогам года. Это – стандартная формула, применяемая для совместного счета. В случае специального счета имеются некоторые отличия, состоящие в том, что комиссионное вознаграждение есть не фиксированная величина, а некий процент от суммы инвестируемого капитала клиента, доход исчисляется не от прибыли, принесенной трансакцией, а как сумма прироста капитала (то есть разница между вложенной суммой и суммой, полученной от реализации актива).

В «Бахрейн Исламик Бэнк» чистая прибыль рассчитывается по формуле ПРИБЫЛЬ = ПОСТУПЛЕНИЯ – ВСЕ РАСХОДЫ БАНКА – РЕЗЕРВ (как общая сумма резервов по различным типам счетов). Банк оставляет за собой 25% от полученной прибыли, оставшиеся 3/4 идут вкладчикам. Основа расчета прибыли отдельного клиента – минимальный помесячный остаток на счете, то есть та сумма, которой банк может воспользоваться для активных операций. Для калькуляции берется удельный вес конкретного типа счетов в общей массе инвестированных средств.

Следует оговориться, что вопрос о распределении прибыли не столь тривиален и представляет собой еще один проблемный аспект деятельности исламских банков.

Общепризнано, что работа исламского банка в определенном отношении напоминает работу рискового открытого совместного фонда. Однако это лишь внешнее сходство. Согласно дефиниции, принятой, скажем, в США., инвестиционная компания есть финансовая организация, продающая свой капитал, вкладывающая поступления от продажи с целью достижения сформулированных ею инвестиционных целей и распределяющая среди своих акционеров или пайщиков чистый доход и сумму чистого прироста капитала. Одним из видов инвестиционной компании является открытый, или совместный, фонд. Такой фонд выпускает свободно обращающиеся на рынке ценные бумаги, подлежащие погашению по предъявлении. Право собственности в фонде оформлено в виде его акций или паев, с которыми прямо соотносится пропорциональная часть чистых активов. В отношениях с инвестиционной компанией покупатели паев выступают в качестве акционеров, то есть владельцев некоторой части ее капитала, и как таковые имеют право на регулярное получение подробной информации о бизнесе и право голоса по существенным вопросам, скажем, изменения инвестиционной политики. Следовательно, они в силах влиять на стратегию компании.

Исламский банк, можно сказать, тоже продает «паи» инвесторам-вкладчикам, «эмитируя» контракты на депозиты по форме мударабы, выплачивая доход. Так он формирует свои пассивы, но не капитал. Вкладчики исламского банка при снижении прибыльности его операций принимают на себя часть этих убытков, сообразно закрепленной в договоре вклада пропорции, и, таким образом, они мало отличаются от клиентов-акционеров совместного фонда с точки зрения ассоциированного риска. Однако, капиталом они не владеют, права голоса в делах не имеют и, если речь не идет об ограниченной мударабе, принуждены пассивно подстраиваться под инвестиционную политику банка. Надо сказать, что данное обстоятельство, на фоне практики западных совместных фондов, время от времени активизирует подспудную дискуссию о том, справедливо ли обходится исламский банк со своим вкладчиком, хотя очевидно, что действия последнего точно соответствуют принципу мударабы.

Оттого, как с точки зрения фикха трактуются банком его обязательства до востребования – как амана или как кард хасан, – зависит выбор модели баланса. Этот, казалось бы, частный бухгалтерский аспект оказывает воздействие на многие существенные характеристики операций исламских банков. Одна модель – одноименная и однокоренная с общим принципом построения исламского банковского бизнеса: двусторонняя мудараба (two-tier mudharaba – буквально «двухслойная»). Это доминирующая модель, в которой активная и пассивная стороны баланса прямо коррелируют между собой. Она интерпретирует текущие и сберегательные счета как кард хасан, то есть их держатели «по умолчанию» дают согласие на размещение своих средств в рисковые проекты. Поэтому, банк имеет возможность свести в единый фонд, обеспечивающий активные операции банка, все клиентские средства, вне зависимости от их характеристики по срочности.

Это одна «сторона» мударабы. На другой «стороне», банк выступает как раб уль-маль, финансируя, за счет аккумулированных вышеописанным способом ресурсов, активные операции. Поступления от них также суммируются и распределяются между банком и клиентами сообразно условиям заключенных ими соглашений. То есть прибыль вкладчика, есть часть общей прибыли банка.

Другая модель была предложена в середине 80-х годов. Ее назвали two-window model, то есть двухсекционная модель. Ее суть состоит в том, что с точки зрения применения в активных операциях, пассивы как бы оказываются разделены на две части (секции, окна). В одной находятся вклады типа «амана», в другой – инвестиционные счета. Выбор секции оставлен клиенту, банку остается только принять этот выбор к сведению. Действуя как раб уль-маль банк вправе располагать лишь остатками, находящимися во второй («инвестиционной») секции. Только они создают прибыль банка. Средства в первой секции защищены 100-процентным резервированием и находятся в полном распоряжении вкладчика, но непродуктивны для него и малопродуктивны для банка в плане генерирования прибыли.

Чтобы создавать прибыль, банк проводит активные операции. Шариат предлагает для этого несколько видов контрактов. Их можно разделить на две большие группы: построенные по принципу участия в прибыли и убытках (PLS) и основанные на долговом принципе.

Контракты включает в себя описанную выше мударабу (отчасти) и мушараку («мушарака», или «ширк» от «ша-ра-ка» – «делить, разделять, быть партнером»; собственно, арабское «шарика» означает «коммерческая компания»). Мушарака есть партнерство, товарищество. Из этого следует, что, в отличие от мударабы, в мушараке две и более сторон вносят в дело свой капитал на условии распределения заработанной прибыли, при этом все стороны имеют право активного участия в реализуемом проекте и каждая из них рискует своим взносом. Мушарака, по самой своей сути, предполагает долгосрочность отношений сторон. Фикх, определяя компании как партнерства, выделяет три вида товариществ. Партнерство, основанное на трудовом участии, регулируется контрактом, по которому стороны договариваются выполнять работу (будь то торговая операция, строительство и проч.) совместными усилиями и разделить в оговоренной пропорции полученную прибыль. Партнерство, основанное на репутации, возникает тогда, когда стороны, согласно своей мере кредитоспособности, приобретают в долг товары для торговли ими с последующим распределением прибыли или убытка сообразно тому, какую часть обязательств они обеспечивали за счет гарантий или залога.

Нас, однако, будет интересовать имущественное партнерство. Здесь стороны договариваются о внесении инвестиционного капитала и делят прибыль в заранее определенном соотношении, а убыток – пропорционально своей доле в складочном капитале. Именно этот вид мушараки, естественно, более всего подходит для сферы финансовых услуг и современной экономики вообще.

Мушарака также может различаться с точки зрения закрепленных за партнерами прав. Один вариант – муфавада: партнеры равны как своими вкладами, так и правом распоряжения имуществом компании. Другой – айнан, в котором участники могут быть неравны ни в капитале, ни в полномочиях, ни в том и другом. Иными словами, один из партнеров имеет бόльшую долю в капитале или один из партнеров управляет делами компании, а другой нет.

Очевидно, что айнан, как и имущественное партнерство, наилучшим образом приспособлен к потребностям исламского банка. Последний может просто внести капитал в существующий или новый проект и уполномочить остальных партнеров осваивать имеющиеся средства, зарезервировав за собой право общего надзора и, если возникнет в том необходимость, спорадического вмешательства.

Наконец, мушарака бывает постоянной и убывающей.

Постоянное товарищество отличает неизменная, в течение всего жизненного цикла компании, пропорция участия партнеров в ее капитале и прибыли. Это не препятствует, разумеется, продаже участником своей доли. Фикх, так же как западная юриспруденция, преимущественное право покупки отдает остающимся партнерам. Вносимый при формировании бизнеса складочный капитал должен иметь четко оговоренный размер, реально существовать и без отсрочки поступать в распоряжение компании. Предполагаемые к получению средства, будь то ожидаемая прибыль от другого предприятия или долг, не могут быть учтены в качестве взноса в капитал. В то же время, специалисты по шариату допускают взнос натурой (скажем, помещением или оборудованием), который будет учитываться по своему денежному эквиваленту, согласованному учредителями.

Каждый партнер, по умолчанию, уполномочивает остальных распоряжаться капиталом. Однако, поскольку в реальных условиях это может нанести ущерб управляемости и эффективности компании, участники предпочитают заранее условиться, что один из них или некоторая группа будут иметь менеджерский мандат, без вмешательства пассивных партнеров в текущие дела. Поскольку управляющий партнер является как бы доверенным лицом, которому вверены средства прочих участников, и в этом качестве может создать для компании не прибыль, а убыток, то, как и в мударабе, он понесет ответственность, если ущерб возник в результате плохого менеджмента, нерачительности или умысла. Впрочем, в отличие от мударабы, на такой случай разрешено требовать предоставления гарантий или залога. Ясно, что прибыль и капитал от потери в ходе нормального делового процесса такими инструментами не защищаются.

На практике исламский банк, хотя роль управляющего небанковским бизнесом – не его амплуа, занимает активную позицию, непосредственно участвуя в определении целей проекта, параметров производственного процесса, контроля текущей деятельности и так далее. В определенном плане его подход не отличается от подхода традиционного банка, осуществляющего кредитование, так как следует общепринятым пруденциальным нормам и процедуре «дью дилидженс». Клиент банка, ставший его партнером по мушараке, «всего лишь» не обременяется долговым обязательством.

В деятельности исламских банков применяется еще один вариант мушараки, так называемая убывающая мушарака. Отличие состоит в том, что банк изначально фиксирует свое намерение не оставаться в деле до конца срока жизни компании. Поэтому с клиентом заблаговременно достигается договоренность, что он разовым платежом или периодическими взносами выкупает долю банка в товариществе, расплачиваясь или за счет поступлений от своей прибыли или из внешних источников. В итоге, банк выходит из дела, которое полностью становится собственностью клиента.

Таким образом, мушарака в исламском банковском деле в подавляющем большинстве случаев представляет собой партнерство в финансовых активах на основе распределения прибыли, согласно определенной договоренности и убытков – пропорционально доле в капитале компании, зачастую с правом банка на постепенное уменьшение своего участия в капитале, вплоть до его (участия) полного обнуления.

Мушарака чаще всего предполагает достаточно длительный срок контракта и используется в секторах, связанных с производством физического продукта.

Как отмечалось выше, помимо PLS исламский банк предлагает финансовые продукты, основанные на купле-продаже; рассматривая те же операции с точки зрения получателя финансирования, их называют долговыми. Это мурббаха, иджбра (в различных вариациях), сблям и истиснб'. Самый популярный способ финансирования – мурабаха. Популярность эта связана с краткосрочностью данного вида операций, правом требовать обеспечения обязательств клиента, высокой степенью вероятности получения прибыли, возможностью сопоставления ее со среднерыночной процентной ставкой как ориентиром для определения финансовой эффективности банка. Отметим, что внешнее сходство мурабахи с процентным кредитованием является предметом постоянной критики, тем более обоснованной, что исламские банки зачастую явно злоупотребляют принципами мурабахи в ущерб общим принципам исламского банкинга. В то же время, мурабаха – абсолютно корректный с точки зрения фикха метод финансирования.

В отличие от мударабы и мушараки, где стороны согласовывают коэффициент участия в прибыли, в мурабахе и прочих торговых, или долговых, контрактах предметом торга между сторонами является вопрос о цене. Займы, предоставляемые банками, так или иначе, используются их клиентами на приобретение товаров (услуг), для каких бы целей – производственных или потребительских – это ни делалось. В западной банковской системе два акта – финансирование и купля-продажа – разъединены. При этом продавец извлекает из сделки предпринимательскую прибыль, а финансист – процент. Исламский банк снимает подобную дихотомию, превращая процесс финансирования в составную часть торговой трансакции, итогом которой является не процент, а прибыль.

С доктринальной точки зрения, обоснованием является исламский запрет на чисто денежные операции. Каждый коммерческий контракт обязан строиться вокруг реального актива, под каковым понимается физическое изделие, товар или услуга, а также интеллектуальный продукт. Между тем, если бы банк закупал и складировал товары в ожидании возможности их сбыть, он из финансового посредника превратился бы в торговую организацию. Если же он заключит с клиентом договор купли-продажи, не имея наличного товара, контракт станет обычной финансовой операцией с априори гарантированной прибылью банка, поскольку в нем фиксировалась бы и продажная цена товара, и обязательство ее выплаты, как если бы банк попросту ссудил деньги, обязав клиента вернуть первоначальную сумму с некоей положительной дельтой. Это с одной стороны. С другой, такой контракт подпадает под определение гарара – продажи предмета, которым продавец не владеет.

Разрешение данной коллизии было найдено в разработках маликитского мазхаба. Эта школа фикха считает, что обещание приобретает характер юридического обязательства, если его невыполнение ставит противоположную сторону в затруднительное положение. Поэтому первым этапом финансирования в форме мурабахи – после подачи клиентом заявки, определяющей параметры товара, – является заключение договора, в котором одна сторона (банк) обещает изыскать на рынке (клиент по своему желанию может прямо указать поставщика) необходимый товар, а вторая сторона (клиент) обещает перекупить его у банка, заплатив определенную маржу, которая может быть выражена или в процентном отношении к закупочной цене или фиксированной суммой. Важнейшей частью этого договора являются срок платежа и его форма: соответственно, наличный или отсроченный, полной суммой или в рассрочку. Чаще всего предпочтение отдается отсроченному платежу или платежу в рассрочку. Естественно, договор определяет и прочие обязательства сторон, касающиеся будущей сделки: требования к качеству товара, место приемки, сторону, производящую приемку, и т. д. (банк в основном идет по пути выдачи клиенту доверенности на приемку товара). Кроме того, устанавливается, что обязательства клиента перед банком обеспечиваются залогом в виде самого товара. В то же время невыполнение покупателем финансовых условий контракта не дает банку права применить аналог сложного процента, то есть увеличить продажную цену; он, однако, может требовать немедленного погашения всей суммы задолженности, до сих пор возвращавшейся в рассрочку, и выплаты штрафа, сумма которого обычно направляется на благотворительные цели.

Договорившись с клиентом о том, что составляет предмет обязательств каждой из сторон, банк заключает договор купли-продажи с поставщиком товара в рамках обычной коммерческой сделки. Получив товар или удостоверившись в его приемке клиентом по доверенности банка, эти две стороны заключают, наконец, собственно контракт мурабахи, то есть опять-таки договор купли-продажи, после чего клиент начинает пользоваться своим приобретением и выплачивать его цену банку. При этом банк в течение всего периода, предшествующего вступлению в силу последнего договора, то есть мурабахи, несет полную ответственность за товар и связанные с владением им риски, включая, разумеется, риск изменения рыночных цен.

Таким образом, прибыль банка возникает согласно формуле «издержки + наценка». Отсюда мурабаха суть такая финансово-торговая операция, в которой конечная продажная цена возрастает на величину, в которую банк оценивает оказываемую клиенту услугу (корень «ра-ба-ха» означает «извлекать прибыль, выигрывать»).

Как можно заметить, именно отсрочка или рассрочка платежа придают определенной группе разрешенных шариатом контрактов форму кредита, который бывает как товарным, так и денежным. Ранее говорилось, что, отрицая процент как атрибут временнόго параметра денег, шариат признает саму эту взаимосвязь («время – деньги»), если соблюдается фундаментальное условие: в основе контракта лежит не ссуда (продажа денег), а товар или услуга. Однако своего рода дефект, сопряженный с экономической средой, в которой функционирует подавляющее большинство исламских банков, состоит в том, что калькулировать величину наценки в зависимости от срочности они, за отсутствием иных индикаторов, могут, только ориентируясь на такие критерии доходности, как ЛИБОР или учетная ставка национального банка, основанные на ссудном проценте.

Предоставление клиенту денежного кредита происходит в контрактах типа салям и истисна'.

Салям представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой против наличного платежа. Банк авансирует клиента суммой цены товара, а клиент обязуется поставить к определенному сроку товар по оговоренной спецификации. Таким образом, банк кредитует клиента, на которого возлагается долговое обязательство. Каждая из сторон, как это очевидно, преследует свои интересы. Клиент получает оборотный капитал, без которого задуманный им проект невозможен. Положение банка несколько более сложно. Не будучи торговым или производственным предприятием, банк не нуждается в этом товаре как таковом. Сразу же продать его он не в состоянии, поскольку этого товара пока нет, есть лишь долговое обязательство клиента, но долг не может быть предметом торговли. Однако может быть заключен так называемый параллельный салям, в котором уже банк выступает поставщиком товара. Возможно также, что требование банка к клиенту в контракте типа салям есть обязательство банка по некой другой сделке, например мурабахе, что облегчает проблему реализации прибыли от операции. Смысл схемы саляма для банка в том, что он получает товар по цене ниже цены наличного товара, одновременно, по сути дела, хеджируясь от положительного движения цены. Он, однако, продолжает нести риск удешевления товара на рынке к моменту выполнения клиентом своих обязательств по контракту.

Структура саляма на первый взгляд подпадает под понятие гарара, поскольку клиент фактически продает, а банк покупает несуществующий товар, как это имело бы место в форвардной операции. Однако шариат демонстрирует способность гибко применяться к реальным потребностям экономики, учитывая особенности производственного цикла, в частности в отраслях с выраженной сезонностью спроса на оборотные средства. Поскольку речь идет о физическом продукте на выходе контракта, степень гарара признается несущественной в силу высокой вероятности того, что к означенному сроку товар будет наличествовать. Если же данная вероятность, при объективном, профессиональном взгляде на ситуацию, напротив, мала, то контракт саляма будет, скорее всего, признан недействительным.

Салям также допускает поэлементную поставку, если это не противоречит характеру товара. С точки зрения данного контракта также несущественно, будет ли товар произведен клиентом самостоятельно или поступит из другого источника; главное – соблюдение спецификации, количества и срока: это – долг, а долг должен быть погашен. При этом банк может выдвинуть условие предоставления гарантии или иного обеспечения долгового обязательства клиента.

В принципе салям – весьма эластичная форма контракта с точки зрения сфер его применения. Он наиболее уместен в сельском хозяйстве и малом бизнесе, однако может найти применение и в промышленности.

Впрочем, для современной промышленности, то есть производства крупной формы, существует специальный вид контракта – истисна' от «сана'а» – «делать, изготавливать, производить». В основном его считают подвидом саляма, только ханафитами истисна' рассматривается как самостоятельный контракт. Для этого, по-видимому, есть основание, так как, в отличие от саляма, поставщиком товара выступает не клиент, а банк. Сходство же состоит – и, с точки зрения доктрины, это более весомо – в допустимости заключения договора между банком и клиентом, несмотря на отсутствие приобретаемого товара.

Сделка имеет свойство купли-продажи с отсрочкой или рассрочкой платежа. Получив заказ от клиента, банк вступает в параллельную сделку с производителем товара или работ (например, строительных), осуществляя оплату за свой счет. Прибыль банка возникает из разницы между ценой, согласованной в первом контракте, и ценой, уплачиваемой им по второму контракту. Зачастую, клиент вносит платежи по мере завершения отдельных стадий процесса изготовления заказанного товара. Еще одно отличие истисна' от саляма состоит в том, что в первом случае финансируемый объект имеет уникальные характеристики, во втором же, то есть саляме, финансируется производство чего-либо, имеющего родовые признаки, свойственные целой группе, представители которой обладают полной взаимозаменяемостью. С подобным подходом связана еще одна позиция, по которой эти два контракта разнятся: в истисна' клиент может оговорить конкретного производителя и определенный материал, в саляме такое условие не разрешено. Наконец, истисна' применима только в отношении изделий человеческих рук, а не продуктов природного происхождения.

Таким образом, истисна' определяется как «контракт с изготовителем о производстве чего-либо». В целом, коль скоро стороны могут контролировать следование заданной спецификации в процессе изготовления, контракт истисна' уместен.

Поскольку торговые контракты типа «салям» и «истисна'» имеют высокий уровень риска и сопряжены с обилием технических тонкостей – не столько в финансовой или организационной части, сколько в сугубо производственной – они не получили широко распространения.

Все более привлекательными для исламских банков становятся лизинг и аренда в различных видах.

Лизинг, очевидно, представляет собой продажу не самого товара, а его потребительной стоимости, или полезных свойств. Реализация потребительной стоимости приносит арендные платежи – лизингодателю и поступления от производимой активом работы – лизингополучателю. Будучи договором не о переходе права собственности на актив, а права собственности на его способность создавать новую стоимость, прибыль от операции лизинга, создаваемая за счет арендной платы, по идее, не может быть только функцией цены актива, хотя данное условие, насколько можно судить, не соблюдается исламскими банками.

Данные операции исламского банка с движимым и недвижимым имуществом объединены общим понятием «иджара» и проводятся в двух формах: операционного лизинга (иджара) и лизинга с последующим выкупом (иджара ва иктина). На самом деле, исламский лизинг и лизинг обычный в целом – контракты, мало отличимые друг от друга.

Операционный лизинг, как известно, предполагает, что лизингодатель, изучив спрос на рынке, решает, что на период нормального срока службы какого-либо имущества (жилого дома, автомобиля, судна) спрос будет сохраняться на приемлемом уровне. Лизингодатель (в нашем случае – банк) закупает этот товар или товары и сдает их в аренду на срок, затем получает их назад и заключает новый договор с новым клиентом-пользователем. Понятно, что сдаваемое в аренду имущество не является потребительским или скоропортящимся товаром. Также очевидно, что шариат не допускает, например, размещение в арендованном помещении питейного заведения или банка западного типа; впрочем, если деятельность арендатора в основе своей относится к разряду разрешенного («халяль»), а какие-то присутствующие в ней запретные элементы («харам») носят вторичный характер, то сделка признается законной.

В случае аренды с последующим выкупом, то есть финансового лизинга, имущество приобретается по заказу клиента. Лизинговые платежи рассчитываются, исходя из покупной цены имущества плюс прибыль банка, и, естественно, они выплачиваются по частям сообразно установленному графику. Право собственности на время действия договора закреплено за банком, который, соответственно, несет определенные обязательства в отношении технического обслуживания имущества и т. д. и соответствующие риски.

С контрактом иджары связано положение фикха, несоблюдение которого влечет за собой гарар. Иджара ва иктина для принятия законченной формы предполагает собственно аренду и последующий выкуп лизингового имущества. С точки зрения шариата это – две связанные между собой, но в то же время сугубо различные сделки. В договоре закрепляется обещание сторон передать и принять имущество с переходом права собственности. Сам акт оформляется отдельным документом, передача имущества может происходить на основе дарения, по остаточной стоимости, за символическую плату – как порекомендует шариатский совет,

Например, «Шамиль Бэнк (Исламик Бэнкерз)» предоставляет клиенту опцион на покупку предмета лизинга; если опцион не используется, имущество возвращается лизингодателю за счет лизингополучателя. Если речь все же идет о полноценном денежном оформлении, то предполагается, что внесенные ранее арендные платежи не рассматриваются как часть согласованной цены.

За исключением порядка оформления отношений сторон, отличие от лизинга западного типа, таким образом, в основном сводится к тому, как разрешается ситуация с просрочкой арендного платежа клиентом. Конечно, банк может защитить себя гарантией или векселем клиента в рамках общепринятой финансовой традиции. По-иному, однако, решается вопрос о пени. Так же как и в любом другом исламском контракте, лизингодатель не вправе в случае просрочки требовать от лизингополучателя дополнительного платежа сверх установленной суммы взноса. В традиционном лизинге пеня начисляется по формуле «столько-то процентов от суммы за каждый день» и представляет собой вариацию рибы.

По-видимому, букве и духу шариата соответствовал бы расчет пени как пропорциональной части дохода лизингодателя от всей совокупности его трансакций, полученного за время, в течение которого имела место задержка платежа. Действительно, непоступившие средства могли бы быть задействованы в этих трансакциях, их недополучение оборачивается потерями для банка в виде упущенной выгоды. На практике это оказывается достаточно сложно калькулировать, и, например, тот же «Шамиль Бэнк (Исламик Бэнкерз)» пользуется формулировкой «на основе согласованной средней доходности лизинговой сделки». Таким образом, очевидно, происходит неоправданная подмена базы расчета. Предложенная нами калькуляция строится на выявлении той часть дохода, которая недополучена из-за того, что ожидавшаяся к поступлению денежная сумма не могла быть вовлечена в доходообразующие операции, и есть непосредственное производное от это суммы. Калькуляция, применяемая названным банком, сужая базу расчета, по сути, исходит из того, что авансированная лизингодателем сумма может прирастать сверх оговоренного предела, фактически из самой себя, хотя арендные платежи не имеют отношения к финансированию данной лизинговой сделки.

**Список источников и литературы**

1. Егоров А.В. «Международная финансовая инфраструктура», М.: Линор, 2009
2. Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. – М., 2003
3. А.Ю. Журавлев. Теория и практика исламского банковского дела. М., 2002
4. http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1027059180

1. \* В 2000 г. произошло слияние «Фейсал Исламик Бэнк оф Бахрейн» с другим членом группы «Дар аль-Маль аль-Исламий» – «Исламик Инвестмент Компани оф зе Галф». Новый банк, ставший одним из крупнейших исламских финансовых институтов, получил название «Шамиль Бэнк (Исламик Бэнкерз)». Его уставный капитал – 500 млн. долл., оплаченная часть – 230 млн. долл. [↑](#footnote-ref-1)