



ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.

Махмудова Лола Асат кизи

Магистрант Ташкентского Государственного
Юридического Университета
makhmudovalola199@gmail.com
<https://doi.org/10.5281/zenodo.8008883>

ARTICLE INFO

Qabul qilindi: 25-May 2023 yil
Ma'qullandi: 28-May 2023 yil
Nashr qilindi: 06-June 2023 yil

KEY WORDS

исламское финансирование,
мушарака, мудараба, актив,
финансы, инвестиции, «рабб-
уль-мал», «мудариб»,
капитал

ABSTRACT

Эта статья направлена на углубление понимания исламских финансов. Эта статья носит более общий характер и рассматривает различные аспекты, проблемы и развития исламского финансирования. Это также расширяет пояснения, приведенные в приложении к первой статье. Вопросы будут сосредоточены на применении исламского финансирования в качестве дополнительного источника финансирования и оценке его преимуществ и недостатков в различных бизнес-сценариях и ситуациях.

Исламские добродетели и догматы указывают на необходимость этического поведения и справедливого обращения. В деловом контексте это означает, что организации должны поддерживать высокие этические стандарты во всех деловых отношениях. В частности, бизнес и предпринимательство должны вестись честно и неподкупно, сохраняя правдивость и нравственность во всех отношениях. В частности, такой бизнес и предпринимательство не должны извлекать выгоду из несчастья других или извлекать несправедливое преимущество. Например, не следует назначать физическим лицам более высокие цены из-за отсутствия у них знаний и информации о справедливой цене товара, который они покупают. Получение прибыли должно быть результатом предпринимательской деятельности, приносящей пользу обществу в целом.

В этом контексте система исламских финансов основана на определенных запретах. В частности, деньги (и продукты, заменяющие деньги, такие как золото и серебро) следует рассматривать не как товары, а скорее как средство обмена. Следовательно, проценты (или риба) по кредитам не могут быть выплачены или получены. Кроме того, хотя заниматься прибыльной предпринимательской деятельностью вполне приемлемо, такой бизнес должен быть этическим. В частности, недопустима торговля алкоголем, продуктами, связанными со свининой, оружием, азартными играми и другими общественно вредными видами деятельности. Также запрещено заниматься деятельностью, связанной со спекуляцией, что ограничивает использование производных инструментов и денежных рынков, которые основаны на процентах.

Далее рассмотрим особенности внедрения исламских финансов. Организациям необходим доступ к краткосрочным и долгосрочным источникам финансирования. Основная, основополагающая функция банков заключается в обеспечении канала, который обеспечивает поступление финансовых ресурсов от инвесторов к заемщикам и тем самым обеспечивает источник финансирования для организаций. Инвесторы вкладывают свои избыточные средства, чтобы получать проценты, а заемщики используют эти средства в предпринимательской деятельности для получения прибыли, часть которой затем используется для выплаты процентов по займам. К числу других источников финансирования, связанных с выплатой и получением процентов, относятся корпоративные и государственные облигации.

В исламском банке деньги, предоставленные в виде депозитов, не выдаются займы, а вместо этого направляются на основную инвестиционную деятельность, которая принесет прибыль. Вкладчик получает вознаграждение в виде доли в этой прибыли после того, как банк удерживает плату за управление. Исламские финансовые учреждения (ИФУ), включая банки, могли бы привлекать финансирование с помощью договоров долевого участия типа Мудароба и Мушарака в рамках многосторонних партнерских контрактов (см. ниже). Здесь инвесторы (известные как раб-ул-маль) вкладывали средства в ИФУ (известный как мудариб или инвестиционный менеджер). Затем средства объединяются и используются в прибыльных проектах, соблюдая при этом правила шариата. Таким образом, ИФУ фактически станет раб-ул-маль, а корпорация, которая использует средства в инвестиционных целях, станет мудариб. В каждом случае акцент делается на партнерских отношениях, а полученная прибыль распределяется между корпорацией, банком и инвесторами. Вполне возможно, что все три стороны также разделят убытки, если деловое предприятие не увенчается успехом.¹

Однако, поскольку корпорациям требуются различные способы финансирования, а ИФУ заинтересованы в их предоставлении, были разработаны различные типы исламских финансовых продуктов. Задача ИФУ состоит в том, чтобы обеспечить соответствие продуктов нормам шариата, а также обычным финансовым положениям и законодательству.

Финансовые продукты, основанные на долевом участии, состоят из контрактов Мудароба и Мушарака. В соответствии с этими контрактами инвестор или ИФУ (раб-ул-маль) и инвестиционный менеджер или корпорация (мудариб) делят прибыль от коммерческого предприятия, в которое инвестируются средства, по заранее составленному соглашению. Ключевые различия между этими двумя контрактами заключаются в двух аспектах.

С контрактом Мудароба:

все убытки несет исключительно инвестор (ИФУ), хотя могут быть созданы резервы для покрытия этих убытков за счет будущей прибыли, и

мудариб, как эксперт в бизнесе, берет на себя единоличную ответственность за ведение бизнеса.

С контрактом на Мушараку:

¹ Ziauddin Ahmad. Islamic Banking: State of the Art // Islamic Economic Studies.

убытки распределяются между двумя сторонами пропорционально их денежным вложениям или инвестициям в натуральной форме, и обе стороны будут участвовать в управлении предприятием совместно.

Сокращение контрактов на мушараку - недавнее нововведение, согласно которому прибыль не только делится между руб-уль-малем и мударибом, но и мудариб будет выплачивать руб-уль-малу большие суммы. Таким образом, мудариб владеет все большей и большей долей актива, пока в конечном итоге право собственности на актив полностью не перейдет к мударибу.²

Финансовые продукты с фиксированным доходом

По контрактам Мурабаха ИФУ приобретает актив, а затем продает его предприятию или частному лицу по себестоимости плюс справедливая прибыль. Предприятие или частное лицо оплачивает актив заранее согласованными частями и в течение заранее согласованного периода времени.

Контракты Иджара похожи на краткосрочную аренду, когда ИФУ приобретает актив для использования бизнесом или частным лицом. Арендные платежи, срок аренды и условия оплаты оговариваются в начале договора. Арендодатель несет ответственность за техническое обслуживание и страхование имущества. Могут быть предусмотрены положения, позволяющие арендатору приобрести актив за номинальную плату в конце срока действия контракта.³

Контракты Салам похожи на форвардные контракты, по которым товар (или услуга) продается сегодня с целью поставки в будущем. Наличные деньги поступают от ИФУ немедленно, и количество, качество, а также будущая дата и время доставки определяются немедленно. Продажа, вероятно, будет осуществляться со скидкой, чтобы ИФУ мог получать прибыль. В свою очередь, ИФУ, вероятно, продаст контракт другому покупателю за немедленные наличные деньги и прибыль в рамках параллельной сделки Salam. Контракты Салама запрещены для таких товаров, как золото, серебро и другие активы денежного типа.⁴

Контракты Истисна часто используются для долгосрочных, крупных проектов строительства имущества и техники. Здесь ИФУ финансирует строительный проект для клиента, который по завершении передается клиенту ИФУ. Клиент вносит первоначальный депозит, за которым следуют рассрочки, в ИФУ, размер и периодичность которых определяются в начале действия контракта.⁵

Шариатские советы

Шариатские советы гарантируют, что все продукты и услуги, предлагаемые ИФУ, соответствуют принципам шариата. Они рассматривают и контролируют все

² Мухаммед Хейр Зейдан. Социально-экономические воззрения Ибн Халдуна по «Аль-Мукаддима»: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 1982.

³ Abdel Hamid El-Ghazali. Profit versus Bank Interest in Economic Analysis and Islamic Law. — Jeddah, 1994.

⁴ Султанов Э.Ш. Международно-правовые аспекты деятельности Организации исламская конференция: Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. На правах рукописи. — М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2005.

⁵ Гариб ал-Джамал. Ат-Та'мин фи-ш-шари'а ал-исламийа ва-л-канун. — Каир, 1975.

новые продукты, предлагаемые ИФУ, и выносят суждения в каждом конкретном случае относительно их соответствия нормам шариата. Кроме того, ШАРИАТСКИЕ СОВЕТЫ часто осуществляют надзор за программами обучения сотрудников ИФУ в соответствии с нормами шариата и участвуют в подготовке и утверждении годовых отчетов ИФУ.

Шариатские советы обычно состоят из смеси исламских ученых и финансовых экспертов, чтобы гарантировать вынесение справедливых и разумных суждений. При необходимости финансовые эксперты могут разъяснить исламским ученым суть продуктов. Исламские ученые часто заседают в нескольких шариатские советы различных ИФУ. Шариатские советы, в свою очередь, контролируются Международной ассоциацией исламских банкиров.

При вынесении суждений шариатские советы сталкиваются с рядом проблем. Законы шариата могут быть открыты для различных толкований, что приводит к разным выводам о приемлемости одних и тех же продуктов разными шариатские советы и исламскими учеными. Кроме того, прецеденты, установленные Шариатские советы, не являются обязательными, и изменения в персонале шариатские советы с течением времени могут сместить баланс коллективных мнений и суждений шариатские советы о приемлемости существующих и новых продуктов.⁶

Преимущества, недостатки и проблемы

Выгоды

Корпорации, частные лица и ИФУ, занимающиеся привлечением и выдачей финансирования на основе принципов исламского финансирования, могут рассматриваться как участники партнерств с заинтересованными сторонами, которые занимаются извлечением выгод из этичной, честной деловой деятельности. Результатом этих партнерских отношений является взаимный интерес, доверие и сотрудничество. Этическая позиция и честные отношения, присущие исламским финансовым добродетелям, означают, что партнерские отношения, деловая активность и получение прибыли приносят пользу обществу в целом.

Поскольку достоинства исламских финансов и предпринимательства запрещают спекуляции и краткосрочный оппортунизм, это побуждает все стороны смотреть на успех партнерства в долгосрочной перспективе. Это фокусирует внимание всех сторон на достижении успешного результата предприятия. Это должно привести к созданию более стабильной финансовой среды. Действительно, литература в этой области предполагает, что если бы банки и другие финансовые учреждения вели свою деловую деятельность на основе принципов исламского финансирования, негативное влияние банковского кризиса и финансового кризиса суверенного долга было бы значительно уменьшено.

Недостатки и проблемы

Из-за запретов *riba* и на спекуляции финансовые учреждения могут медленнее реагировать на рыночный спрос и изменения. Им может не хватать достаточной гибкости в предложении своих продуктов по сравнению с обычными финансовыми учреждениями, и они могут быть менее способны воспользоваться краткосрочными возможностями.

Проблемы морального риска и взаимоотношений принципала и агента могут быть более острыми в отношениях между ИФУ и организациями и частными лицами, которым они предоставляют средства. Это связано с тем, что добродетели исламских финансов предполагают тесные отношения на основе партнерских соглашений. Однако информационная асимметрия между ИФУ и заемщиком средств будет существовать всегда. Следовательно, затраты, связанные с повышением уровня должной осмотрительности и проведением переговоров, вероятно, выше для ИФУ.

Затраты, связанные с разработкой новых финансовых продуктов, также могут быть выше для ИФУ, поскольку продукты должны соответствовать не только обычным финансовым законам и нормативным актам, но и правилам шариата. Как указывалось выше, ресурсы, требуемые Шариатские советы, могут быть значительными.

Вдобавок к этому, поскольку эти финансовые продукты должны пройти этапы соответствия требованиям и множество сложностей, прежде чем они будут одобрены, процесс утверждения может занять некоторое время. Темпы внедрения новых исламских финансовых продуктов могут быть значительно медленнее, чем у традиционных продуктов. Это может сделать ИФУ менее способными конкурировать с обычными финансовыми институтами и может вынудить их ограничить свою деятельность более мелкими, нишевыми рынками.

Некоторые исламские финансовые продукты могут быть несовместимы с международным финансовым регулированием – например, уменьшающийся контракт Мушарака может не являться приемлемым ипотечным инструментом по закону, хотя он может быть сконструирован как таковой. Необходимость обеспечения соответствия таких продуктов нормативным актам может привести к увеличению юридических и страховых расходов.

Толкование постановлений шариата может позволить определенным продуктам исламского финансирования быть приемлемыми на одних рынках, но не на других. Это привело к тому, что некоторые исламские ученые, которые являются экспертами в области шариата и финансов, раскритиковали ряд предлагаемых продуктов. Например, некоторые контракты Мурабаха подверглись критике за то, что их выплаты были основаны на преобладающих процентных ставках, а не на экономических условиях или условиях получения прибыли, в рамках которых будет использоваться актив. Некоторые облигации Сукук подверглись аналогичной критике в связи с тем, что их выплаты были основаны на преобладающих процентных ставках, они имели кредитный рейтинг, а их стоимость погашения основана на номинальной стоимости, а не на рыночной, и тем самым, возможно, делает их слишком близкими к обычным облигациям, а их выплаты слишком похожими на обычные облигации. С другой стороны, противоположный аргумент может заключаться в том, что для того, чтобы сделать исламские финансовые продукты конкурентоспособными на всех рынках, их стоимость должна быть сопоставимой. Поэтому необходимо провести их сравнительный анализ с использованием обычных средств.

До сих пор обсуждение недостатков и проблем было сосредоточено на ИФУ как поставщиках исламского финансирования. Также важно учитывать недостатки и проблемы, с которыми могут столкнуться корпорации при использовании исламского

финансирования.

Из приведенного выше обсуждения следует, что расходы, связанные с разработкой и получением одобрения исламских финансовых продуктов, скорее всего, лягут на плечи клиентов и, возможно, сделают эти продукты более дорогими. В дополнение к этому, доступ к новым продуктам и гибкость в рамках существующих продуктов могут быть ограничены из-за более сложного процесса утверждения, который необходим. Эти более дорогие и менее гибкие источники финансирования могут сделать корпорацию, использующую их, менее конкурентоспособной по сравнению с конкурентами, имеющими доступ к более дешевым и гибким источникам финансирования.

Партнерский характер контрактов на исламское финансирование также может вызывать проблемы агентского характера внутри корпораций. Они могут быть более распространены в ситуациях типа совместных предприятий или там, где разнообразный круг заинтересованных сторон может затруднить корпорациям определение важности различных групп заинтересованных сторон и принятие мер в соответствии с ними. Например, в случае контракта "Мушарака", когда и ИФУ, и организация участвуют в управлении проектом, взаимодействие с другими группами заинтересованных сторон может оказаться более сложным.

До финансового кризиса торговля обеспеченными активами и секьюритизированными продуктами Сукук, выпущенными корпорациями, была ограничена (заметным исключением были продукты Сукук, номинированные в малайзийских ринггитах). Кроме того, после финансового кризиса выпуск новых продуктов Сукук несколько сократился.

Использование исламского финансирования также может увеличить стоимость капитала для корпорации. Например, может оказаться сложнее продемонстрировать, что выплаты по контрактам Мудараба, Мушарака и Сукук подобны долгам, и поэтому они могут не привлекать налогового щита. Однако эквивалентная организация, которая привлекает те же финансовые средства с использованием обычного долгового финансирования, может быть в состоянии снизить стоимость своего капитала за счет налоговых льгот и, следовательно, увеличить стоимость своих инвестиций.⁷

Вывод

Растущий глобальный интерес к исламским финансам и их использование означает, что это важный источник финансирования, который организациям необходимо учитывать. Его многочисленные характеристики, общие для этических инвестиций и финансов, сделали бы его привлекательным источником финансирования, особенно для организаций, которые придают большое значение этическим вопросам. Инновации в исламских финансовых продуктах ИФУ, таких как Сукук и уменьшающаяся Мушарака, означают, что разрабатываются и выходят на рынок новые инновационные исламские финансовые продукты. Вероятно, это продолжится по мере ослабления последствий финансового кризиса.

⁶<https://www.accaglobal.com/ie/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/p4/technical-articles/aspects-of-islamic-finance.html>

Однако ИФУ сталкиваются с рядом проблем, таких как проблемы, связанные с агентствами, увеличение расходов, отсутствие гибкости, трудности с соблюдением постановлений шариата, а также обычных нормативных актов и законодательства. ИФУ (и более широким органам регулирования исламских финансов) необходимо внедрить механизмы и стратегии, которые помогут преодолеть эти проблемы и тем самым обеспечить конкурентоспособность продуктов, основанных на исламских финансах, и их сопоставимость с традиционными финансовыми продуктами, основанными на рибха.

Список использованной литературы:

1. Ziauddin Ahmad. Islamic Banking: State of the Art // Islamic Economic Studies.
2. Мухаммед Хейр Зейдан. Социально-экономические воззрения Ибн Халдуна по «Аль-Мукаддима»: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 1982.
3. Abdel Hamid El-Ghazali. Profit versus Bank Interest in Economic Analysis and Islamic Law. — Jeddah, 1994.
4. Султанов Э.Ш. Международно-правовые аспекты деятельности Организации исламская конференция: Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. На правах рукописи. — М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2005.
5. Гариб ал-Джамал. Ат-Та'мин фи-ш-шари'а ал-исламийа ва-л-канун. — Каир, 1975.
6. Беккин Р.И. Некоторые элементы исламской экономики // Проблемы современной экономики. — 2002.
7. <https://www.accaglobal.com/ie/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/p4/technical-articles/aspects-of-islamic-finance.html>

INNOVATIVE
ACADEMY