



REUTERS

БАНКИНГ ПО КАНОНАМ ШАРИАТА

НУЖНЫ ЛИ РОССИИ ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ

Исламский (или партнерский) банкинг для россиян уже не звучит экзотически. Зачастую все, с чем он ассоциируется, — это запреты и ограничения, безвозмездность услуг и доступность только для мусульман. Для чего, кем и как используются исламские финансы на самом деле, почему ЦБ не хочет вводить для них отдельных законодательных норм, можно ли россиянам рассчитывать на исламские инвестиции вместо западных в условиях санкций, разбирались «Деньги».



Дело чести

Исламский банкинг — особый сегмент финансовой отрасли, который характеризуется рядом особенностей: запретом ссуд под проценты, сделок с неопределенностью, инвестиций в производство алкоголя, переработку и продажу свинины, азартные игры и т. д. В его основе лежат операции с товаром или активами, а не с деньгами как таковыми. Сегодня об исламском банкинге много говорят, но игроков на этом рынке можно пересчитать по пальцам. Исламские банки и инвестфонды в основном сосредоточены на Ближнем Востоке, в странах Персидского залива и в Малайзии. Их суммарные активы оцениваются в \$2 трлн.

Основы традиционного банкинга всем знакомы — это платность и возвратность предоставленных средств. Кредитуя заемщика, банк не стремится получить долю в бизнесе, его цель — ссуда с процентами. В исламе банк становится партнером заемщика — делит с ним прибыль и убытки. Исламский банк не выплачивает проценты по вкладу, но гарантирует его возврат. Если же клиент рассчитывает на доход, то может стать соинвестором проектов, которые кредитует банк, и заработать (или потерять) на них вместе с банком. Возврат таких инвестиций не гарантирован, хотя под крупные проекты обычно оформляется залог. В исламском банкинге есть беспроцентные ссуды «кард хасан», но они выдаются лишь в качестве материальной помощи нуждающимся.

Как это работает

Полная «безвозмездность» — это все-таки миф. Самый известный продукт — «мурабаха»: банк покупает нужный заемщику товар или актив и потом перепродает ему в рассрочку со своей наценкой. Идея в том, что банк должен отвечать за товар. Иногда банк сам перепродает товар, купленный за клиента, третьему лицу или вообще продает клиенту свои собственные активы с наценкой, после чего тут же выкупает их обратно, предоставляя заемщику ликвидность («таварук» и «бай иннах»). Однако излишне формальный подход к товару не пользуется одобрением в исламском обществе.

По контракту «иджара» заемщик арендует товар или актив, не владея им до полной оплаты с наценкой, — аналог аренды или лизинга. Для капитальных инвестиций (доверительное управление) есть «мудароба» — контракт с разделением прибыли и убытков. Одна сторона предоставляет капитал, другая — опыт (управляет компанией). В случае банкротства инвестор теряет капитал, а менеджмент — работу. Прибыль делится согласно условиям договора. Для краткосрочных контрактов может использоваться «мушарака» — партнерство, при котором средства вкладываются в бизнес-проект всеми партнерами, а не только банком, соответственно, финансовые риски тоже несут все.

Помимо этих инструментов есть и более сложные. Так, в исламе запрещены сделки с товаром, который не находится физически у продавца. Но как тогда финансировать фермеров, еще не получивших урожай, или девелоперов на начальном этапе строительства при долгосрочном проекте? Есть два контракта-исключения: «салям» и «истисна». По контракту «са-