

УДК 368.1

Сейфоллахи Моджтаба,
магістр МБА, аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СПЕЦИФИКА ПРОДУКТОВ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

В статье представлен обзор основных продуктов исламской банковской системы и рассмотрены их отличия от традиционных банковских продуктов.

The article reviews basic products of the Islamic banking system and makes a distinction between these and regular banking products.

Ключевые слова: исламский банк, рибха, сужук, мушарака, мудараба, мудариб, мурабаха, салаф, иджара.

Keywords: islamic bank, riba, sukuk, mushraka, mudaraba, mudarib, murabaha, salaf, ijara

Введение

В современной экономике любой страны банки, являясь финансовыми посредниками, реализовывают свои функции через выполнение определенных операций. Самыми весомыми банковскими операциями объективно считаются депозитные, кредитные и расчетно-платежные. В странах исламского мира банки выполняют те же функции, но их реализация имеет свои особенности, которые вытекают из необходимости соблюдения норм шариата. Если обеспечение исламскими банками работы национальной платежной системы не отличается от традиционного европейского подхода, то выполнение депозитно-кредитных операций значительно отличается от классической их реализации банками традиционного типа.

Постановка задачи

Цель статьи - обзор основных продуктов исламской банковской системы и анализ их отличия от традиционных банковских продуктов.

Результаты

В основе отличий исламского банкинга от традиционного лежит прежде всего запрет шариатом на «риба» - на любое неоправданное приращение капитала при займе или при осуществлении торговой сделки. «Риба» считается такое приращение капитала, которое дает возможность одной из сторон договора получить доход за счет другой стороны без предоставления ей соответствующей компенсации. При осуществлении банками кредитно-депозитных операций «риба» считается заранее определенная надбавка к сумме основного долга по кредитному или депозитному договору. То есть приращение к ссудному капиталу в виде заранее определенной ставки процента, которая зависит от его срока и величины и не зависит от эффективности инвестиций по требованиям шариата считается запрещенным. При этом речь не идет о запрете на получение прибыли вообще, а лишь о запрете на использование процента в целях получения прибыли, то есть о запрете спекулятивного характера ее получения. С точки зрения социальной справедливости такой подход вполне оправдан, поскольку спекулятивная деятельность не является производительной, не приводит к созданию нового продукта и не может привести к росту благосостояния общества. В этой связи основным принципом исламского банкинга является разделение риска между кредиторами и заемщиками: результат сделки (и доход, и убыток) должен распределяться на паритетных началах. Из-за запрета на взимание процента те, кто предоставляет свои денежные средства в долг, фактически являются инвесторами, а не кредиторами. Собственник финансового капитала (инвестор-банк) и предприниматель (клиент) разделяют риски для того, чтобы разделить выгоды от вложения капитала. И прибыль банк может получить только исходя из реальных результатов от вложения средств, а не исходя из заранее определенной ставки процента.

Запрет на спекулятивные операции предопределяет вторую важную особенность исламского банкинга: преобладание операций в реальном секторе экономики и явно выраженная социальная направленность банковской деятельности. В исламском банкинге капитал становится реальным лишь в случае его вложения в производственную деятельность. При этом по законам шариата запрещено финансирование торговых операций с табаком, алкоголем, оружием, развитием азартных игр, распространением порнографии [1; С.20]. Поэтому исламские банки не обслуживают клиентов, деятельность которых связана с этими направлениями бизнеса.

Исламский банк может получать доход, только если он сам является участником проекта, банк должен полностью разделять с клиентом как прибыль, так и убытки. Поэтому исламские банки предпочитают деловые отношения с предприятиями реального сектора экономики. Они активно финансируют как крупные долгосрочные проекты, так и мелкие невысоко доходные бизнес - проекты. Обязательным условием проведения финансовых сделок является их проведение на основе реальных активов или операций с данными активами.

В отличие от классических исламские банки значительно меньшую долю ресурсов размещают в ценные бумаги. При этом разрешенные шариатом ценные бумаги («сукук») имеют свои особенности. Они обязательно должны быть связаны с определенным активом. Собственники таких ценных бумаг не имеют фиксированного дохода, а разделяют риски с эмитентом. Доходность этих ценных бумаг связана с отдачей от вложения в реальные активы.

Еще одной важной особенностью исламского банкинга является обязанность сторон сделки строго выполнять договорные обязательства.

Основные отличия исламского и традиционного банкинга сведены в таблицу 1.

Таблица 1. Основные отличия исламского и традиционного банкинга

Критерии отличий	Исламский бандинг	Традиционный бандинг
Процентная ставка	Нет	Есть
Спекулятивный характер операций	Нет	Есть
Разделение риска	Есть	Нет

Направленность на реальный сектор экономики	Высокая	Низкая
Социальная направленность	Высокая	Низкая
Направленность на клиента	В основе отношений - индивидуальный подход	В основе отношений – реализация определенного банковского продукта
Право банка изменять условия договора	Нет	Есть
Информационная открытость для вкладчиков	Полная	Низкая

Все исламские банковские продукты в рамках активных операций делятся на четыре типа:

1. Банковские продукты, основанные на принципе партнерства;
2. Банковские продукты, основанные на принципе участия в сделке;
3. Комиссионные банковские продукты;
4. Благотворительные банковские продукты [1, С.28,41].

Банковские продукты, основанные на принципе партнерства, в свою очередь, подразделяются на два основных вида: продукты с полным партнерством и с доверительным партнерством. Полное партнерство («мушарака») предполагает совместное участие банка и клиента в реализации бизнес - проекта и совместное его финансирование. Прибыль или убыток от реализации бизнес - проекта подлежит распределению между банком и клиентом пропорционально их вкладу в капитал. «Мушарака» используется в рамках активных операций банка для целей экспортно-импортного финансирования, проектного финансирования, а также при синдикациях, выпусках ценных бумаг («сукук»).

В зависимости от стабильности доли участия банка в сделках, основанных по принципу полного партнерства, в исламском банкинге применяется постоянная и убывающая «мушарака». Полное партнерство с постоянной долей участия банка применяется, как правило, в долгосрочных соглашениях. Размер участия банка в финансировании проекта и его доля в прибылях и убытках являются фиксированными, а срок договора, наоборот, не фиксируется и может продляться по желанию сторон [1; С.31].

Полное партнерство с убывающей долей участия банка предполагает, что вклад банка в финансирование бизнес – проекта со временем уменьшается. Высвобождающаяся доля участия переходит к партнеру, а участие банка в финансировании данного проекта со временем прекращается. Применяется такой вид сделок на принципах полного партнерства в финансировании внутренних торговых операций, а также бизнес – проектов в сельском хозяйстве и промышленности [1; С.32].

Основой доверительного партнерства («мудараб») является участие банка только в частичном обеспечении инвестиционного финансирования проекта клиента. В рамках такого финансирования банк предоставляет денежные средства, причем без права требования залога. Клиент, именуемый «доверенным партнером» («мудариб») - ведущий бизнес за чужие деньги, осуществляет организацию и управление проектом, обеспечивает управленческую, кадровую и техническую составляющую проекта. Прибыль от реализации проекта, как и при полном партнерстве, распределяется между банком и клиентом в соответствующих договоренностях долей. Убыток от реализации проекта относится на результаты деятельности банка [1; 2]. «Мудараб» используется в рамках активных операций исламских банков для целей проектного финансирования, а также в синдикации и выпусках ценных бумаг («сукук»).

Контракты доверительного партнерства являются более рискованными для банков и поэтому распространены в исламском банкинге не так широко, как контракты, основанные на принципах полного партнерства.

Банковские продукты, формируемые по принципу участия в сделках, представлены в исламском банкинге в виде:

- перепродаж с наценкой («мурабаха»);
- продажи отсроченных поставок («салаф»);
- лизинга («иджара»).

Все банковские продукты, основанные на принципах участия в сделках, используются в рамках активных операций банка, при этом «мурабаха» и «салам» - для целей экспортно – импортного финансирования и финансирования оборотного капитала, а «иджара» - для лизингового и проектного финансирования.

Основой сделки «мурабаха» является продажа банком какого-либо определенного ранее приобретенного самим банком актива клиенту, но не по цене приобретения, а с наценкой. Эта наценка, устанавливаемая банком в рамках сделки с клиентом, и является доходом банка от данной операции. При этом банк не имеет права устанавливать какую-либо зависимость цены продажи актива клиенту от срока продажи актива или от длительности рассрочки. Основной экономической смысл сделки с позиции клиента заключается в отсрочке или рассрочке платежей, связанных с покупкой нужного актива. При отсутствии средств у клиента банк покупает для него нужный актив у производителя или продавца, а при появлении средств клиент выкупает нужный актив уже у банка по заранее оговоренной с ним цене.

Сделки типа «салаф» представляют собой продажу клиентом банку отсроченной поставки какого-либо определенного актива по текущей цене. Иными словами - это предоплата банком клиенту поставки актива в будущем. Доходом банка от данной операции является разница между ценой, по которой банк продает актив на рынке, и ценой, по которой он купил актив у клиента. Цена перепродажи устанавливается банком только после получения актива от клиента исходя из конъюнктуры рынка на момент его фактической продажи.

Сделки типа «иджара» является аналогом финансового лизинга. Банк предоставляет клиенту определенный актив во временное пользование. Доходом банка от данной операции являются арендные платежи в рамках оговоренного договором срока пользования. Отличительными чертами лизинговых отношений в исламском банкинге от классической модели финансового лизинга являются:

- отсутствие в лизинговом соглашении условий продажи актива;
- принятие банком физических рисков относительно актива, предоставленного в лизинг;
- покрытие банком издержек по оплате налогов, страховых платежей;
- возможность безвозмездной передачи актива клиенту при минимальном размере остаточной стоимости [1; С.38-39].

Исламский банк может предоставлять определенные услуги, не участвуя в прибылях и убытках финансируемого проекта, а выступая лишь агентом, посредником клиента, его доверенным лицом. К такому типу продуктов относится контракт «вакала», по которому банк от лица клиента может покупать для него определенный актив за счет денежных средств клиента, заранее внесенных в депозит в банке. Аналогом такой сделки в классических банковских продуктах является покрытый аккредитив.

Четвертый тип банковских продуктов, применяемых в рамках активных операций исламского банкинга, не имеет аналогов в классических банковских операциях. Это беспроцентные ссуды, предоставляемые банками как в благотворительных целях, так и для краткосрочного финансирования проектов, которые, в принципе, могут принести доход. Сделки типа «гарз оль хасанэ» дают возможность клиенту взять в банке определенную сумму денег с обязательством вернуть эту сумму через определенный срок. Клиент по собственному желанию может заплатить вознаграждение банку в случае получения дохода. Отношения банка и клиента основываются исключительно на принципах доверия и дружбы. Клиентами являются крестьяне, мелкие производители, студенты и малообеспеченные слои

населения.

В рамках пассивных операций исламских банков различают два типа депозитных продуктов:

1. Депозитные продукты, основанные на принципах долга по сделке («вадия» и «кардул хасан»).
2. Депозитные продукты, основанные на принципе доверительного партнерства («мудараба»).

На принципах участия в сделке формируются и функционируют в исламском банкинге текущие и отдельные виды сберегательных счетов. Клиент не разделяет риски банка и не участвует в его доходах, но банк гарантирует возврат средств клиенту («вадия») и долг банка перед клиентом является безвозмездным («кардул хасан»). По сберегательным счетам такого типа депозитных продуктов сроком возврата средств является дата требования такого возврата клиентом-вкладчиком.

На принципах доверительного партнерства функционируют отдельные виды сберегательных счетов и инвестиционные счета. Особенностью сберегательных счетов типа «мудараба» является право клиента в любое время требовать возврата денежных средств и участие в прибыли банка в случае сохранения вклада до момента распределения результатов деятельности банка. Инвестиционные счета формируются и функционируют в отличие от сберегательных только по принципу «мудараба». Их особенностью есть фиксирование срока вложения клиентом средств, отсутствие гарантии возврата и разделение с банком результатов его деятельности [1; С.51, 52].

Результаты исследований МВФ деятельности ряда исламских и традиционных банков доказали более высокую эффективность деятельности именно исламских банков [1; С.19].

Выводы.

Успех исламского банкинга, прежде всего, основан на индивидуальном подходе к клиентам, более качественной оценке рисков и их разделении сторонами договоров (банком и клиентами). Мировой финансовый кризис показал устойчивость исламского банкинга к его проявлениям. В то время, как традиционные банки по всему миру терпят убытки, исламские банки остаются практически невредимыми и продолжают свою деятельность, не теряя ликвидности. Об устойчивости исламской банковской системы свидетельствует тот факт, что рост активов исламских банков продолжался и в период кризиса [1; С.22]. Менее рискованный характер исламского банкинга делает его привлекательным для применения банками в странах неисламского мира отдельных банковских продуктов как в части активных, так и пассивных операций.

Література:

1. Сейфоллахи М. Исламская банковская и страховая система в Иране. – Киев: ООО «ДКС центр», 2010. – 172 с.
2. Гильманов Э. Исламский банкинг: Основные отличия и инструменты. [Электронный ресурс] / Э. Гильманов. – Режим доступа: http://halalpages.ru/files/islamic_banking1.pdf. Дата обращения: 28.06.2011.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2011 р.



ТОВ "ДКС Центр"