

Л2016  
3009к

НИЯЗБЕКОВА Ш.У., СМАГУЛОВА Д.К.,  
ЕСЫМХАНОВА З.К., САДВОКАСОВА К.Ж., АБИЛЬМАЖИНОВ М.А.

# ОСНОВЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ

Учебное пособие

АСТАНА, 2015



**Ниязбекова Ш.У., Смагулова Д.К., Есымханова З.К., Садвокасова  
К.Ж., Абильмажинов М.А.**

## **ОСНОВЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ**

**Учебное пособие**

**АСТАНА, 2015**

УДК 336 (075.8)

ББК 65.26.я 73

Н 71

«Рекомендовано УМО РАЕ по классическому и техническому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности: 5В050900 - «Финансы» (протокол № 498 от 10 февраля 2015 года).

#### **Рецензенты:**

**Блохина Татьяна Константиновна** - д.э.н, профессор кафедры "Финансы и кредит" Российского университета дружбы народов, Академик МАИИ, г.Москва

**Нурумов Алданыш Арыстангалиевич** - д.э.н, профессор кафедры "Финансы" Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, г.Астана

**Байжолова Раиса Алиевна** - д.э.н, профессор кафедры "Экономика" Евразийского национального университета им.Л.Н.Гумилева, г.Астана

**Бертембаева Рысты Кудайбергеновна** к.э.н., Академик МАИИ, доцент кафедры «Финансы» Евразийского национального университета им.Л.Н.Гумилева, г.Астана

#### **Ниязбекова Ш.У.**

Н 71 Основы исламских финансов. Учебное пособие/ Ш.У.Ниязбекова, Д.К. Смагулова, З.К. Есымханова, К.Ж.Садвокасова и др. – Астана, 2015. – 271 с.

ISBN 978-9965-610-29-5

Учебное пособие раскрывает теоретические основы организации и функционирования исламских финансов. В данном учебном пособии рассмотрены особенности развития и состояния исламских финансов, в частности следующих инструментов: исламского финансирования, исламского банкинга, исламского страхования, исламских налогов, исламского лизинга и др.

Учебное пособие предназначено для обучающихся по финансово-экономическим специальностям, а также может представлять определенный интерес для преподавателей и специалистов-практиков специализирующихся на изучении исламских финансов и другим интересующихся исламским финансированием.

УДК 336 (075.8)

ББК 65.26.я 73

ISBN 978-9965-610-29-5

© Ниязбекова Ш.У.,  
Смагулова Д.К.,  
Есымханова З.К.,  
Садвокасова К.Ж.,  
Абильмажинов М.А., 2015



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>5</b>
<b>СЛОВА ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ</b>	<b>7</b>
<b>ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ</b>	<b>8</b>
1.1 Сущность и компоненты исламских финансов. Место исламских финансов и исламских финансовых организаций в системе финансов	8
1.2 Отличительные черты исламских финансов	11
<i>Контрольные вопросы</i>	12
<b>ГЛАВА 2. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН</b>	<b>14</b>
2.1 Исламское финансирование: понятие, виды и принципы	14
2.2 Роль Исламской специальной финансовой комиссии в исламском финансировании	25
2.3 Организации по развитию исламского финансирования	28
<i>Контрольные вопросы</i>	31
<b>ГЛАВА 3. ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ОПЫТ СТРАН</b>	<b>32</b>
3.1 Сущность и инструменты исламского банкинга	32
3.2 Специфика деятельности исламских банков	36
3.3 Депозиты исламского банка	38
3.4 Риски исламского банкинга	41
3.5 Правовые основы исламского банкинга и исламского финансирования	48
3.6 Роль Исламского Банка Развития	56
3.7 Кредитные операции и кредит по исламским принципам	63
3.8 Спрос на исламские финансовые продукты среди населения России (на основе социального исследования)	68
<i>Контрольные вопросы</i>	78
<b>ГЛАВА 4. ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО ЛИЗИНГА</b>	<b>79</b>
4.1 Понятие «исламский лизинг»	79
4.2 Особенности исламского лизинга (иджара)	81
4.3 Первая казахстанская лизинговая компания АО «Казахстанская Иджара Компания»	85
<i>Контрольные вопросы</i>	86
<b>ГЛАВА 5. НАЛОГИ В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСАХ</b>	<b>87</b>
5.1 Сущность и особенности исламских налогов	87
5.2 Виды налогов в мусульманских странах	89
5.3 Налогообложение в Республике Казахстан по правилам исламского финансирования	90
5.4 Налоговая система Объединенных Арабских Эмиратов	91
5.5 Налоговая система Султаната Оман	93
<i>Контрольные вопросы</i>	95
<b>ГЛАВА 6. СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСАХ</b>	<b>96</b>
6.1 Основы исламского страхования (такафул)	96
6.2 Виды моделей и отрасли исламского страхования	101
6.3 Краткий обзор истории появления компании по исламскому страхованию в мире	106
6.4 Развитие исламского страхования в Казахстане	113
<i>Контрольные вопросы</i>	115
<b>ГЛАВА 7. ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКИХ ЦЕННЫХ БУМАГ</b>	<b>116</b>
7.1 Сущность исламских ценных бумаг	116
7.2 Особенности рынка ценных бумаг сукук в странах мира	119
7.3 Основы исламских ценных бумаг в Казахстане	125
<i>Контрольные вопросы</i>	134
<b>ГЛАВА 8. ИСЛАМСКАЯ ИПОТЕКА</b>	<b>135</b>
8.1 Ипотека по исламу	135
8.2 Исламская ипотека на Западе	140
8.3 Исламская ипотека в Российской Федерации	141
8.4 Исламская ипотека в Казахстане и в Евразии	142
8.5 Виды исламской ипотеки	143
8.6 Исламская ипотека в Великобритании	146

<i>Контрольные вопросы</i>		150
<b>ГЛАВА 9. ИСЛАМСКАЯ «ЭКОНОМИКА»</b>		151
9.1 Сущность исламской «экономики»		151
9.2 Иранский опыт исламской «экономики»		155
<i>Контрольные вопросы</i>		159
<b>ГЛАВА 10. ИСЛАМСКИЙ РЫНОК КАПИТАЛА</b>		160
10.1 Особенности сукук		160
10.2 Рынок сукук в Республике Казахстан		162
10.3 Исламские финансовые рынки		164
<i>Контрольные вопросы</i>		167
<b>ГЛАВА 11. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, РАБОТАЮЩИЕ ПО ЗАКОНАМ ШАРИАТА</b>		169
11.1 Роль АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» в рамках сотрудничества с Исламским Банком Развития		169
11.2 Значение и роль первого исламского банка АО «Исламский Банк «Al Hilal» для Казахстана		173
11.3 Деятельность организаций, основанных по канонам шариата		177
<i>Контрольные вопросы</i>		178
<b>ГЛАВА 12. ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</b>		179
12.1 Основы исламской модели учета		179
12.2 Международная организация по бухгалтерскому учету и аудиту (IAOIFI) и новые стандарты бухгалтерского учета исламских финансов		180
12.3 Национальный Банк РК член Организации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов и Международного исламского финансового рынка		182
<i>Контрольные вопросы</i>		184
<b>ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ</b>		185
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b>		188
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ А</b>	Шариатский стандарт №17. Инвестиционные сукук	207
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Б</b>	Шариатский стандарт №8. Мубараха для конечного покупателя	215
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ В</b>	Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года	223
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Г</b>	Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Султаната Оман об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 15 апреля 2007 года	228
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Д</b>	Шариатский стандарт №26. Исламское страхование (такафул)	245
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Е</b>	Исламская этика. Этические нормы и правила в исламе. Процесс принятия исламской этики	250
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Ж</b>	Закон Дубая (ОАЭ) об ипотеке	258
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ З</b>	Исламские финансовые центры и крупные мероприятия	262
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ</b>		268

**Ассаламу алейкум уа рахматуллахи  
уа баракатух**

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

## ВВЕДЕНИЕ

Исламские финансы являются объективной и позитивной реальностью мировой экономики. Исламские финансы – это инвестиции в реальную экономику.

Главной идеей развития исламских финансов в Казахстане явилось реализация масштабной государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (далее - ГПФИИР). Свойственные исламским финансам прозрачность, морально-этические ценности, устойчивость, целевое направление, инвестиционный характер, сегодня как никогда, необходимы для современного этапа индустриально- инновационного развития.

В Республике Казахстан исламским финансам уделяется особое внимание, так начиная с 2009 года, было разработано и принято большое количество нормативно – правовых актов в развитие исламского финансирования, открыт первый исламский банк Акционерное Общество «Исламский Банк «AlNilalBank», первый исламский инвестиционный фонд в Казахстане АО "Акционерный Инвестиционный Фонд Рискowego Инвестирования «ХАДЖ ФОНД КАЗАХСТАНА»" (АИФРИ), первая страховая компания в Казахстане - Общество Взаимного Страхования Халальное страхование «Такафул» и другие.

Казахстан заинтересован в развитии сотрудничества с ведущими исламскими организациями, банками и фондами.

Цель учебного пособия "Основы исламских финансов" состоит в том, чтобы раскрыть методические основы, теорию, практику исламских финансов. Так как, сегодня казахстанский рынок в области финансовых услуг расширяется внедрением принципов исламского финансирования и исламских финансовых инструментов.

На сегодняшний день наблюдается активное развитие рынка услуг в области исламских финансов в Великобритании, Соединенных Штатах Америки, Франции и т.д. Инвестиционные компании, крупные международные банки предлагают исламские продукты, создают дочерние организации, деятельность которых соответствует всем принципам исламского финансирования. Стремление привлечь инвестиционный капитал из стран Ближнего Востока показывает популярность исламского финансирования. Во всем мире исламские финансовые организации показали устойчивость к финансовому кризису, ликвидности ввиду особенностей исламских финансов.

Задача изучения дисциплины "Основы исламских финансов" – это дать существенный объем теоретических знаний, необходимых для четкого уяснения сущности основ исламских финансов и исламского банкинга, как альтернативного традиционному банковскому делу.

Поэтому, исламские финансы актуальны в современный период. Строгое построение теории, как и всякого курса, возможно лишь на основе некоторой системы точных определений и аксиом.

Полностью ознакомившись с содержанием учебного пособия можно будет иметь представление об особенностях исламского финансирования, их роли в экономике, направленности при решении важных задач. Сегодня знания в области исламских финансов являются необходимым фундаментом финансового образования каждого человека.

При написании учебного пособия "Основы исламских финансов" было произведено обобщение теоретических основ, понятий таких как: исламские финансы, исламское финансирование, исламские налоги, исламский лизинг, исламские ценные бумаги, определение развития исламских финансов в Казахстане, а также выявлены перспективы развития инструментов исламских финансов в современный период.

Теоретической основой учебного пособия выступают труды отечественных и зарубежных ученых - экономистов в области исламских финансов, научно-теоретические публикации по данной проблеме в научных монографиях и периодических изданиях, законодательства Республики Казахстан, инструктивные материалы, отчетные данные исламских организаций, данные Национального Банка Республики Казахстан, данные интернет-ресурсов и другие.

Авторы не претендуют на всеобъемлющее освещение вопросов организации исламских финансов и будут благодарны за высказанные замечания и пожелания по усовершенствованию учебного пособия.

## СЛОВА ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Авторы учебного пособия "Основы исламских финансов" считают своим долгом высказать сердечную признательность всем, кто так или иначе способствовали формированию этого пособия: коллегам экономического факультета ЕНУ им.Л.Н.Гумилева - по кафедре "Финансы" Кодашевой Гаухар Смагиловне, Рахметалиевой Саитанат Амангельдиевне, по кафедре "Экономика" Бекбенбетовой Базаркуль Бекбенбетовне, по кафедре "Туризм" Жансагимовой Аягюз Ержановне. Вышеупомянутыми коллегами многократно обсуждались самые разные аспекты изложенного в данной работе материалов, высказаны ценные замечания по содержанию разделов учебного пособия.

Выражаем благодарность коллеге, филологу Курмановой Сарбиназ, принимавшей участие в стилистике содержания учебного пособия.

Считаем своим долгом отметить благодарностью членов наших семей за понимание, заботу, моральную поддержку, которые на всех этапах работы были для нас постоянным источником сил и вдохновения.

Хотим выразить благодарность замечательным ученым, экономистам:

- Мухаммад Юнусу, лауреату Нобелевской Премии, который посетил Астанинский экономический форум и прочитал лекцию в мае 2014 года, в стенах Дворца независимости РК г.Астана;

- Ерлану Алимжановичу Байдаулету, Советнику Министра индустрии и новых технологий РК, Советнику Министра иностранных дел РК, Сопредседателю межведомственной рабочей группы по разработке и реализации Дорожной карты развития исламского финансирования до 2020 года, члену Совета директоров Исламского Банка Развития, Председателю Ассоциации развития исламского финансирования РК;

- Адалету Нуриевичу Джабиеву, доктору технических наук РФ, экс-Президенту ОАО "Бадр-Форте Банк" за прекрасную встречу и лекцию в стенах ЕНУ им.Л.Н.Гумилева;

- Тимур Маратовичу Омарову, начальнику Управления развития исламского финансирования Департамента по развитию РФЦА и исламского финансирования Национального Банка Республики Казахстан за прекрасную встречу и лекцию на тему "Исламская экономика: соотношение религиозных, этических и правовых начал" в стенах ЕНУ им.Л.Н.Гумилева;

- Едіге Алпысбаю, исполнительному директору компании «Amanie Advisors» в СНГ, специалисту исламских финансов за тренинги по исламским финансам в городе Астана;

- Куралай Елдесбай, Председателю правления Общества взаимного страхования Халалное страхование "Такафул", магистру математики, прочитавшей в 2011 году лекции в городе Астана по Программе повышения инвестиционной культуры и финансовой грамотности населения Республики Казахстан АО "РФЦА";

- Құрақбай Нұрлану и Асембекову Айдарбеку, руководителям бизнес структур г.Астана, предоставившие возможность проведения бизнес-тренингов на семинарах и курсах повышения квалификации финансовых работников и государственных служащих;

- Максатбек Каиргалиеву, магистру арабского языка и шариатских наук Международного исламского университета «Даруль Уаляум Карачи» (Пакистан, 2009 г.), Советнику по принципам Шарията (Исламского права).

Авторы признательны и коллективу издательства, в первую очередь руководству, за творческий и конструктивный подход в подготовке учебного пособия к изданию.

Учебное пособие написано на основании опыта преподавания дисциплин "Исламский банкинг" и "Исламское страхование" в ЕНУ им.Л.Н.Гумилева, а также Дорожной карты развития исламского финансирования до 2020 года.

**Авторы**

## **ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

### **1.1. Сущность и компоненты исламских финансов. Место исламских финансов и исламских финансовых организаций в системе финансов**

Исламские финансы – термин, отражающий финансовые инструменты, не противоречащие принципам шариата. Формирование исламских финансов позволило мусульманам инвестировать сбережения и привлекать средства, при этом не вступать в компромисс с религиозными или этическими верованиями. Исламские финансы – это способ совершения сделок в соответствии с четко определенными ценностями, такими как честность, прозрачность и разделение рисков. Эти универсальные принципы могут быть оценены людьми разных вероисповеданий и национальностей, и использованы всеми. Ислам запрещает инвестировать деньги во все, что приносит вред человеку:

- алкоголь;
- табак;
- наркотики;
- оружие и тому подобное<sup>1</sup>.

Традиционные финансы, в частности, традиционное банковское дело, основывается на системе депозитов и займов. Так, взаимоотношения «банк-клиент» всегда представляют собой взаимоотношения «дебитор-кредитор». В то же время ключевым аспектом традиционных банковских операций является выплата или взимание процентов, что категорически запрещено шариатом.

Другие сферы деятельности, помимо банковской, такие как страхование и рынки капитала, могут основываться на предоставлении продуктов и услуг, которые не соответствуют законам шариата, например, содержат элемент неопределенности (гарар) в страховании и процентах по традиционным облигациям и акциям. Кроме того, в мире широко распространены сделки купли-продажи в отношении товаров и услуг, которые незаконны с точки зрения шариата.

По правилам, на рынке исламских финансов запрещены любые сделки по незаконным товарам и услугам. Запрет на участие охватывает не только сделки купли-продажи незаконных товаров и услуг (наркотики, алкоголь, содержание казино и т.п.), но и все звенья производственных и распределительных сетей (упаковка, транспортировка, хранение, маркетинг).

Под исламскими финансами понимают исламский банкинг. Так, исламское банковское дело – это наиболее развитая на сегодняшний день ветвь исламских финансов.

<sup>1</sup> Материалы <http://www.banket.kz/topic/25313-islamskie-principi-sposobni-pobedit-krizis/>

**Компоненты исламских финансов.** Специфичность исламских финансов проявляется в его следующих компонентах:

*1.Банковское дело и проценты (риба).* По-арабски, «риба», является несправедливой эксплуатацией. Важный и основополагающий принцип традиционного банковского дела состоит в том, что «деньги создают деньги» или, иными словами, на деньги устанавливается цена (процент), что является ростовщичеством. Эта традиционная практика (в арабском мире - риба) полностью противоречит концепции исламских финансов, так как исламское право с самого момента его становления категорически отрицает подобные действия. Наоборот, деньги в исламском праве никогда не воспринимались как нечто имеющие цену, а всегда рассматривались как средство обмена, средство сбережения и единица измерения. Так, в исламской банковской системе отношения "банк-клиент" лежат в границах различных договоров, заключаемых между банками и потребителями их услуг, и могут быть описаны как отношения пользователя и поставщика денежных средств. Взаимоотношения исламских банков с поставщиками денежных средств могут быть представлены в виде взаимоотношений агента и принципала, вкладчика и хранителя, инвестора и предпринимателя, таких же, какие устанавливаются между равноправными партнерами по проекту совместного инвестирования.

Аналогично, банк и пользователи денежных средств – это продавец и покупатель, инвестор и предприниматель, принципал и агент, арендодатель и арендатор, лицо, передающее право, и правопреемник, партнеры в венчурном предприятии.

*2.Такафул – исламское страхование.* В рамках исламского страхования, называемого такафул, страховой компании запрещено выплачивать держателю страхового полиса какую-либо компенсацию. И сумма страхового взноса, выплачиваемого держателем полиса, и сумма возмещения, выплачиваемого страховщиком, могут колебаться, основываясь на таких нестабильных понятиях, как средняя продолжительность жизни и уровень риска клиента. Все это может породить неопределенность (гарар), что неприемлемо по законам шариата. «Шариат» в переводе с арабского означает «прямой путь»<sup>2</sup>. Секрет банков, работающих по правилам шариата прост – они не дают кредиты и не выплачивают проценты по депозитам<sup>3</sup>.

Такафул – это альтернатива традиционному страховому договору продажи компенсации в виде договора дарения, заключаемого между определенным кругом лиц – держателей страхового полиса. Согласно исламским традициям, неопределенность допустима только при получении пособия или в рамках одностороннего контракта, каким и является договор дарения, так как никакой односторонний контракт не может иметь своей целью получение прибыли.

*3.Исламские рынки капитала.* Помимо процентных ставок и неопределенности, такие распространенные аспекты рынка, как азартные игры – игры с нулевой суммой, инвестиции в незаконную деятельность, элементы

<sup>2</sup>Материалы <http://www.islamnews.ru/news-10115.html>

<sup>3</sup>Материалы [http://polpred.com/?ns=1&cnt=180&sector=11&fulltext=on&searchtext=%F0%E8%E1%E0&period\\_count=1](http://polpred.com/?ns=1&cnt=180&sector=11&fulltext=on&searchtext=%F0%E8%E1%E0&period_count=1)

гарантий по капиталу в отношении акционерного капитала, тоже могут быть исключены в рамках исламских финансов. В связи с этим, исламские рынки капитала, включающие инвестиции в акционерный капитал и инструменты фиксированного дохода, могут быть избирательны при заключении договоров и совершении сделок, отличаясь тем самым от традиционных финансов, и достигая при этом не меньшего экономического успеха.

*4. Исламские финансы в сравнении с традиционными финансовыми инструментами.* Исламские финансы не могут и не имеют дела непосредственно с деньгами, так как деньги сами по себе не могут приносить дополнительные деньги. Деньги обычно вливают в реальную деловую активность для того, чтобы приносить доход. Исламские финансовые институты обслуживают потребности своих клиентов в сфере финансирования, выступая в роли продавца, арендодателя или партнера в зависимости от ситуации. Происходит трансформация денег из предмета потребления в средство обеспечения торговли, аренды и инвестиций.

*5. Функции денег в исламских финансах.* Денежный фонд, формируемый на различных исламских счетах и (или) за счет фондов отдельных участников рынка, направляется на финансирование торговли, аренды или инвестиционной деятельности. И с микроэкономической точки зрения происходит перевод денег в реальный экономический сектор (капитал) с целью получения дополнительного дохода. Так, прибыль, получаемая исламскими финансовыми институтами – это результат сделок по реальным активам<sup>4</sup>.

*6. Кредитный кризис.* Низкие критерии выдачи ипотечных кредитов, установившиеся в странах развитой экономикой, базировались на убеждении, что «цена недвижимости будет продолжать расти», тем самым покрывая дополнительный риск предоставления займов лицам с нестабильным или плохим финансовым положением, затем обязательства по закладным превратились в различные средства гарантии отложенных траншей, получив статус, который не соответствовал исходным активам. С падением стоимости фонда жилья финансовый рынок охватила паника: в основе этих гарантий не было реальных активов.

Сложилась бы подобная ситуация в финансовой системе, соответствующей законам шариата? По условиям исламских финансов, торговля в долг запрещена<sup>5</sup>. Следовательно, гарантии по закладным рассматриваются как ростовщичество, особенно, если связь с реальным активом слаба. Согласно исламским финансам, товары, которыми продавец не владеет или которые не может поставить на текущий момент, не могут являться предметом договора. Таким образом, нужна прямая связь между активом и гарантиями такого рода, определяемая способом получения дохода.

---

<sup>4</sup>Материалы <http://www.religia.kz/2009-01-06-05-37-02/136-2009-04-07-15-05-06/1853-2009-05-30-06-09-06.html>

<sup>5</sup>Материалы [http://www.ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr\\_2011\\_02.pdf](http://www.ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr_2011_02.pdf)



### *7. Рост цен продовольствия.*

Продовольственный кризис<sup>6</sup> был вызван фактом того, что величина урожая основных зерновых культур (пшеницы, риса и т.п.) снизилась или не соответствовала спросу. В результате, цена продовольствия достигла уровня, на котором беднейшие слои населения развивающихся стран (основу рациона большинства жителей страны составляют зерновые) уже не могли позволить себе базовые продукты.

Например, в Соединенных Штатах Америки Правительство поощряет фермеров выращивать зерновые, как маис («индейская кукуруза»)<sup>7</sup>, для получения альтернативного биотоплива. Переход на этот вид зерновых означает уменьшение земель, засеваемых под основные продовольственные культуры. Существует широко распространенное мнение, что спекуляции на фьючерсном рынке усилили рост цен. Со снижением доходов в секторе недвижимости и на рынках акций трейдеры переключились на фьючерсный рынок продовольственных товаров. Эксперты полагают, что рост цен в значительной степени вызван ожиданиями роста цен в будущем.

Таким образом, сложилась подобная ситуация в финансовой системе, соответствующая законам шариата. Форварды и фьючерсы подразумевают риск и торговлю, в которой Вы еще не располагаете товарами или не можете их поставить сразу. Оба аспекта запрещены законами шариата. Например, нельзя продать нерожденного теленка или несобранное зерно. Эффект, который оказали фьючерсные рынки на цены основных продуктов питания (если таковой эффект был), не возник бы в финансовой системе под управлением строгих правил шариата.

## **1.2. Отличительные черты исламских финансов**

Исламские финансы, в частности, исламское банковское дело, обладают некоторыми характерными чертами, отсутствующими в традиционных финансовых инструментах. К ним можно отнести следующее:

*Отсутствие процентов.* В исламском банковском деле исключено в любой форме (денежной или иной другой) получение процентов. Запрет на рекламные кампании в виде обещаний любых подарков будущим, либо действительным владельцам сберегательных (вклады) счетов или участникам залоговых (кванд) договоров считается тем, как исламские финансы избегают выплат (получения) процентов в денежной форме<sup>8</sup>.

Кредитную основу финансового бизнеса исламский банк переводит на инвестиционную, то есть, исламский банк открывает счета, на которых аккумулирует средства вкладчиков. Затем этими средствами он финансирует предпринимателей. Вместо традиционного процента предприниматель делит полученную прибыль с банком, а тот в свою очередь с вкладчиком.

<sup>6</sup>Материалы [http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28022&Itemid=75](http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&task=view&id=28022&Itemid=75)

<sup>7</sup>Материалы <http://www.4uth.gov.ua/usa/russian/economy/agriculture.htm>

<sup>8</sup>Материалы [http://www.ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr\\_2011\\_02.pdf](http://www.ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr_2011_02.pdf)

*Обязательность базовых активов.* В связи с тем, что исламский банк выступает на финансовом рынке в качестве простого продавца услуг или прав на использование чужой собственности, арендодателя, фактическое наличие актива или услуги получает первостепенную важность.

*Исключение неопределенности или азарта.* Исламские финансовые институты при заключении сделок освобождают от таких элементов, как неопределенность (гарар) и азартная игра (майсир)<sup>9</sup>. Гарар (араб. «опасность») – элемент неопределенности, случайности или неясности в предмете договора или в отношении цены товара, а также просто спекулятивный риск<sup>10</sup>. Наличие избыточного гарар в контракте приводит к его несостоятельности и аннулированию с точки зрения мусульманского права, однако среди правоведов нет согласия относительно степени гарара, позволяющей лишить договор юридической силы. Выделяется три вида гарар:

а) ал-гарар ал-йасир (допустимый гарар) – элемент неопределенности, допустимый с точки зрения шариа;т;

б) ал-гарар ал-мутавассит (промежуточный гарар) – не исключающий действительности договора при соблюдении ряда условий;

в) ал-гарар ал-касир (избыточный гарар), при наличии которого в договоре таковой становится недействительным.

Необходима полная ясность или раскрытие информации по любой сделке. Это правило возникло в связи с тем, что неопределенность (гарар) может привести к возникновению разногласий, вызванных несправедливыми условиями контракта, которые в свою очередь были вызваны неправильным представлением данных или мошенничеством. Азартные игры (игры на деньги) всегда рассматриваются как совокупность действий, в результате которых одна сторона обогащается за счет другой, то есть игры с нулевой суммой.

Майсир — «предаваться азартным играм» или «идти на авантюру, аферу». Соответствующее арабское слово буквально означает «получение чего-либо слишком легким путем, не заработав», т. е. в результате азартной игры или аферы. Поэтому такие способы получения доходов или выгоды запрещены

*Разделение прибылей и убытков.* Деятельность некоторых исламских банков позволяет разделять прибыли и убытки. Банк разделяет полученную прибыль с клиентами в равных пропорциях или согласно установленным коэффициентам. В случае убытков они будут понесены банком при условии контракта с наценкой (мудароба) или пропорционально обеими сторонами при условии контракта – партнерского соглашения (мушарака), при котором владелец капитала участвует в управлении. Эта концепция принципиально отличается от концепции постоянного дохода. Концепция исламского банкинга держится на таких двух китах, как религиозная этика и экономическое здравомыслие.

*Права и обязанности банков и их клиентов.* Исламский банк не является ни займодавцем, ни заемщиком. Вместо этого у исламского банка есть

<sup>9</sup>Материалы <http://islamic-finance.ru/load/2-1-0-13>

<sup>10</sup>Материалы [http://umma.ua.ru/glossary/Garar\\_293](http://umma.ua.ru/glossary/Garar_293)

возможность предстать добросовестным трейдером, лицензирование деятельности которого осуществляется в рамках банковского права. Так, исламская банковская система придает взаимоотношениям «банк-клиент» новую перспективную форму.

*Соответствие религиозным догмам.* Важным моментом исламских финансов является соответствие принципам и правилам, установленным согласно религии.

Отличительной чертой исламских финансов является установление в рамках любого финансового института консультативного и надзорного советов по вопросам соответствия финансовой деятельности религиозным нормам, в частности, законам шарията. Установление таких советов является обязательным требованием к участию на рынке исламских финансов. В состав совета или комитета такого рода входят квалифицированные ученые, обладающие безупречной репутацией и необходимыми навыками.

### *Контрольные вопросы*

1. Какова роль исламских финансов в организации и функционировании государства?
2. В чем отличие терминов "гарар" от "майсир"?
3. Какие существуют законодательные и нормативные акты, регулирующие вопросы исламского финансирования?
4. Каковы основные компоненты исламских финансов?
5. Каковы отличительные признаки исламских финансов?
6. Перечислите права и обязанности клиентов исламских банков.
7. Что подразумевает контракт с наценкой (мударара)?
8. Что подразумевает контракт – партнерское соглашение (мушарака)?
9. Что означает отсутствие процентов в банковской деятельности?
10. Перечислите отличительные черты исламских финансов
11. Раскройте понятие "исламские финансы" и их основы.

## **ГЛАВА 2. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

### **2.1. Исламское финансирование: понятие, виды и принципы**

Огромную популярность в Казахстане среди финансовых институтов приобретает исламское финансирование, которое представляет собой операции, при которых кредитно-судные и депозитные услуги предоставляются клиентам на беспроцентной основе.

Отказ от ссудного процента и является главным отличием исламского способа финансирования от общепринятой модели банковского кредитования.

Изначально вознаграждение банка или вкладчика не является гарантированным<sup>11</sup>, т.е. возникает как производное от прибыли бизнеса. Из экономического оборота полностью выводится основа банковской системы – ссудный процент. Основой работы исламского банка является то, что деньги не могут возрастать лишь потому, что были выданы в виде ссуды. Так, кредитор может рассчитывать на доход в том случае, если деньги создали реальную добавленную стоимость и вложены в экономику.

Начало исламского финансирования основано на исламском праве (шариат), совокупности правовых, морально-этических и религиозных норм ислама.

Основные источники шариата: Коран; Сунна (жизнеописание) Пророка Мухаммеда (с.а.с.); Ижма (каноническое решение ученых)<sup>12</sup>.

Дополнительные источники:

- Кийяс – логическое умозаключение;
- Обычай жителей Медины (в маликитском мазхабе);
- Урф – местный обычай, не противоречащий нормам шариата.

Принципы исламского финансирования:

- использование денег в качестве средства обмена;
- запрет получения/выплаты процентов (риба) – означает отсутствие традиционных депозитов, займов, облигаций и овердрафта;
- разделение рисков – все стороны сделки разделяют вознаграждения/риски соразмерно;
- запрет спекуляции или неопределенности сделки;
- запрет инвестирования в деятельность, связанную с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами.

<sup>11</sup> Материалы [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2009/Economics\\_45663.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics_45663.doc.htm)

<sup>12</sup> Материалы <http://islamicivil.ru/osnovnye-istochniki-islamskogo-prava-fikx/>

игорным бизнесом, оказанием финансовых услуг, противоречащих исламским принципам финансирования. Понятие исламского финансирования основано на участии в прибылях и убытках, запрете на вознаграждение в виде процентов, на ростовщические сделки и финансирование предпринимательской деятельности, несовместимой с исламскими принципами. Наиболее популярными исламскими финансовыми инструментами являются иджара, мушарака, мурабаха и сукук<sup>13</sup>.

Надо отметить, что за весь период развития исламской финансовой системы мусульманскими учеными-правоведами и финансовыми экспертами было разработано огромное количество разнообразных финансовых инструментов, но на практике используются лишь часть из них. К основным Исламским финансовым инструментам можно отнести следующие:

**1. Мурабаха** – договор купли-продажи, согласно которому одна сторона по поручению клиента приобретает у третьего лица материальный актив, который в дальнейшем перепродается клиенту по заранее оговоренной цене, определенной как стоимость плюс норма прибыли.

**2. Иджара** - согласно договору «иджара» одна сторона по требованию клиента приобретает материальный актив, а затем сдает его клиенту в аренду. В целом данный финансовый инструмент аналогичен лизингу. Продолжительность аренды и размер арендной платы согласуются сторонами при заключении контракта и не подлежат изменению во времени. Право собственности и все риски, связанные с этим остаются у первой стороны, клиент же приобретает право пользования активом и доходами от него.

**3. Мушарака** – договор участия в акционерном капитале, согласно которому финансирующая сторона и клиент совместно вносят средства на финансирование проекта. Право собственности, прибыль и убытки делятся между сторонами пропорционально участию сторон в финансировании проекта. Управление проектом может осуществляться одной стороной или же всеми участвующими сторонами.

**4. Мудараба** – это договор согласно которому одна сторона (рабб-уль-маль), владелец денежных средств, передает в доверительное управление второй стороне (мудариб) свои средства. Полученный доход распределяется между сторонами в соответствии с ранее оговоренным соглашением. Убытки же несет собственник денежных средств, а мудариб лишается вознаграждения за свою деятельность.

**5. Истисна** – финансовый инструмент, созданный специально для финансирования долгосрочных проектов. Согласно договору «истисна» все расчеты производятся по цене, установленной на дату заключения контракта, в то время как выплаты осуществляются по окончании проекта или же в заранее оговоренные промежутки времени по ходу проекта.

**6. Вакала** - согласно договору «вакала» одна сторона – вакиль (агент) представляет интересы другой стороны в качестве доверенного лица. В отличие от договора мудараба агент не участвует в распределении прибыли или убытка,

<sup>13</sup> Материалы [http://www.takaful.kz/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5&Itemid=17&lang=ru](http://www.takaful.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=17&lang=ru)

а получает фиксированное вознаграждение за свои услуги. По сути дела является аналогом представительства в традиционной финансовой системе.

**7. Кард-уль-Хасан** – это финансовый инструмент, который представляет собой беспроцентную ссуду. Заемодатель предоставляет клиенту ссуду на определенный срок без взимания какого-либо вознаграждения. Клиент, расплатившись по основному долгу, может исключительно на добровольной основе выплатить заемодателю премиальные. Заемодатель же не имеет право самостоятельно требовать премиальные. В качестве гарантии, что долг будет возвращен, может быть потребован залог. Данный продукт на практике исламские финансовые институты предоставляют своим надежным партнерам на основании дружеских отношений и доверия.

**8. Сукук** – представляет собой исламский эквивалент облигации исламские ценные бумаги, часто именуемые «исламскими бондами». Принцип исламских облигаций заключается в праве держателя «сукук» на часть прибыли (или убытка) эмитента. Доход по исламским ценным бумагам не гарантируется. Существуют различные виды сукук в зависимости от того какой договор лежит в его основе: «иджара-сукук», «истисна-сукук», «мурабаха-сукук», «мушарака-сукук», «мудараба-сукук».

**9. Такафул** – исламский аналог страхования. Принципы такафул во многом схожи с принципами взаимного страхования, но имеется и ряд существенных отличий. В отличие от традиционного страхования, где действует принцип передачи риска от страхователя к страховщику, в системе исламского страхования такафул организация выступает в роли агента. Все риски распределяются между клиентами исламской страховой компании – участниками такафул фонда. В настоящее время исламское страхование осуществляется в рамках двух основных моделей: «мудараба» и «вакала».

В целом же все исламские финансовые продукты (услуги) по принципу их формирования можно подразделить на три основных типа:

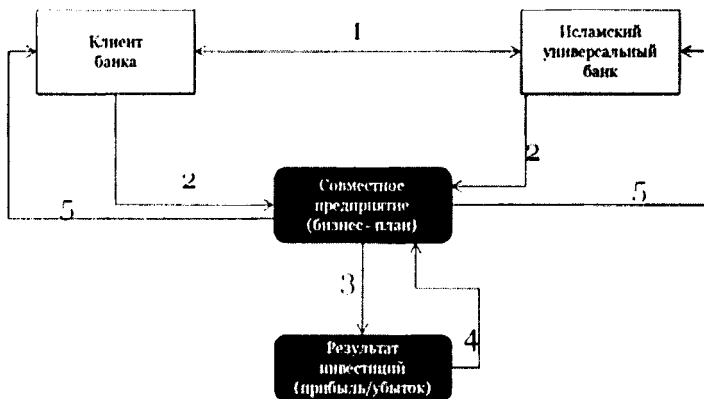
Таблица 1 - Типы и наименование финансовых продуктов

№	Тип финансовых продуктов (услуг)	Наименование продукта
1.	Продукт, основанный на партнерстве или «разделении прибыли/прибыли и убытков»	мудараба, мушарака
2.	Продукт, основанный на участии в сделках (или «долга по сделке»):	мурабаха, иджара (лизинг), салам, истисна, истиджар, кардул – хасан, вадия
3.	Продукт, основанный на оплате комиссий (тарифов) банка (или «комиссионные» продукты)	вакала (аккредитив)

Примечание: составлено авторами на основе обобщения литературных источников

Причем финансовым инструментом, формируемым по принципу полного партнерства является **мушарака**, а инструментом доверительного партнерства – **мудараба**. **Мушарака** используется, в рамках активных операций исламского банка, для целей экспортно – импортного финансирования, проектного финансирования и при синдикациях, выпусках ценных бумаг, соответствующих

нормам исламского права (сукук). При этом основой сделки мушарака является совместное участие финансового института (банка) и клиента в реализации какого – либо бизнес – плана (инвестиционного плана) и совместное финансирование данного плана. Прибыль делится в оговоренных заранее пропорциях между финансовым институтом и клиентом. Убыток разделяется в пропорциях, соответствующих долям участия в партнерстве (см.рисунок №1).



**Рисунок 1- Схема реализации сделки «Мушарака»**

Примечание: Источник <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>

1. Банк и Клиент обговаривают условия сделки и заключают соглашение об совместном участии (реализации бизнес-плана).

2. Банк и Клиент осуществляют, соответствующие условиям контракта, финансирование (в оговоренных долях) реализации бизнес – плана.

3. В рамках реализации бизнес-плана генерируются результаты деятельности (прибыль или убыток).

4. Прибыль формирует фонды для распределения, убыток уменьшает стоимость активов, используемые для реализации бизнес-плана.

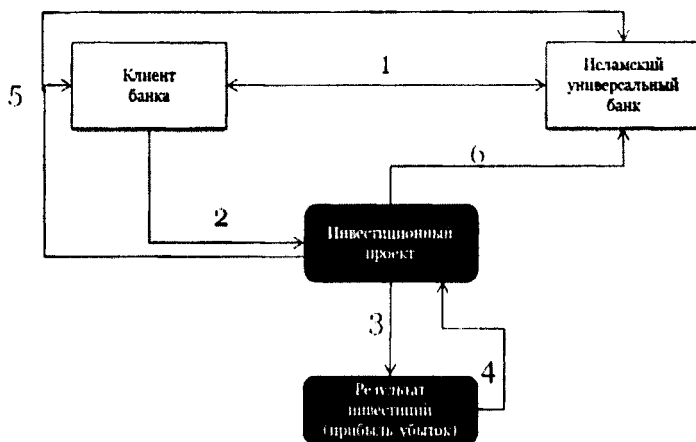
5. Прибыль (или убыток) от реализации бизнес-плана, в соответствующих долях, распределяются между Банком и Клиентом.

**Пример расчета дохода от сделки мушарака**

Сумма всех инвестиций	1 000 000 у.е.
Сумма инвестиций	500 000 у.е.
Период участия в проекте	24 месяца
Полученный убыток проекта за 1-й год	-50 000 у.е.
Полученная прибыль проекта за 2-й год	500 000 у.е.
Коэффициент распределения доходов от проекта (%)	75% / 25%

Расчет общего дохода от инвестиций  $((500\ 000 * 75\%) - (50\ 000 * 50\%)) = 350\ 000$  у.е.

**Финансовый инструмент мудараба** используется для целей проектного финансирования, а также в синдикации и выпусках ценных бумаг (сукук), соответствующих нормам Исламского права. При этом основой доверительного партнерства является участие банка в обеспечении инвестиционного финансирования проекта (специального предприятия) определенного Клиента. Банк, в рамках такого финансирования, является «владельцем денежных средств», Клиент банка, именуемый «доверенным партнером» (мудариб) осуществляет организацию и управление проектом, обеспечивает управленческую, кадровую и техническую составляющую проекта. Прибыль от реализации проекта распределяется между Банком и Клиентом в соответствующих, договоренностях, долях. Убыток от реализации относится на результат банка (см.рисунок №2).



**Рисунок 2 - Схема реализации сделки «Мудараба»**

Примечание - Источник: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>

1. Банк и Клиент заключают соглашение о доверительном партнерстве (для реализации Клиентом проекта), Банк осуществляет предоставление Клиенту финансирования.

2. Клиент осуществляет управление проектом.

3. В рамках реализации проекта генерируются результаты деятельности (прибыль или убыток).

4. Прибыль формирует денежные фонды для распределения, убыток уменьшает стоимость активов проекта.



5. Прибыль от реализации проекта, в соответствующих долях, распределяются между Банком и Клиентом.

6. Убыток от реализации проекта относится на результат Банка.

### Пример расчета дохода от сделки мудароба

Сумма всех инвестиций	1 000 000 у.е.
Период участия в проекте	36 месяцев
Полученный убыток проекта за 1-й год	-200 000 у.е.
Полученная прибыль проекта за 2-й год	1 000 000 у.е.
Полученная прибыль проекта за 3-й год	5 000 000 у.е.
Коэффициент распределения доходов от проекта (%)	50%

Результат : Расчет планируемого общего дохода от инвестиций  $((1\ 000\ 000 + 5\ 000\ 000)/2) - 200\ 000 = 2\ 800\ 000$  у.е.

К инструментам финансирования, формируемые по принципу «участия в сделках», относятся сделки мурабаха (продажа с наценкой), салам (продажа отсроченных поставок) и иджара (лизинг). Причем **Мурабаха** используется для целей экспортно – импортного финансирования и финансирования оборотного капитала и представляет собой активную операцию банка. Основой сделки мурабаха является **продажа с наценкой** Банком какого-либо определенного актива Клиенту, ранее приобретенного самим Банком. Доходом Банка от данной операции является наценка, устанавливаемая Банком в рамках сделки с Клиентом. Главный экономический смысл данной сделки состоит в отсрочке (рассрочке) платежей покупки актива у Банка (см.рисунок №3).



**Рисунок 3 - Схема реализации сделки «Мурабаха»**

Примечание – Источник: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>

1.Клиент определяется с активом и Поставщиком данного актива.

2. Клиент обращается в Банк за финансированием приобретения актива по цене перепродажи.

3. Банк перечисляет денежные средства Поставщику.
4. Поставщик предоставляет актив в собственность Банку.
5. Банк на основе сделки мурабаха продает Клиенту приобретенный актив по новой цене. 6. Клиент осуществляет платежи за приобретенный актив с учетом условий сделки по рассрочке (отсрочке) платы за актив.

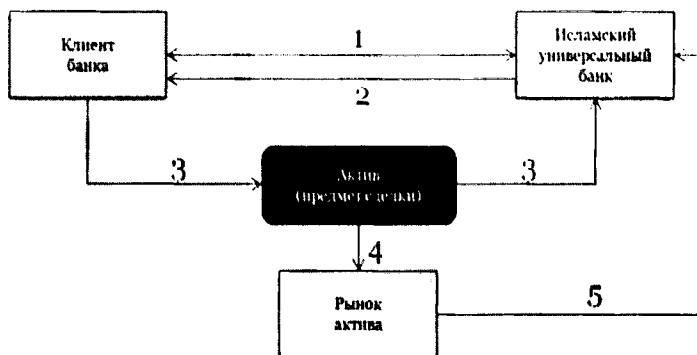
### Пример расчета дохода от сделки мурабаха

Сумма всех инвестиций	1 000 000 у.е.
Количество активов	5 единиц
Цена покупки единицы актива	200 000 у.е.
Наценка на единицу актива	30%
Период рассрочки оплаты актива	ежемесячно, в течение 6 месяцев

Расчет квартального дохода по сделке  $((200\ 000 * 30\%) * 5) / 2 = 150\ 000$  у.е.

При этом нужно отметить, что банк не увеличивает цену продажи актива клиенту в зависимости от сроков рассрочки (или отсрочки).

Другим финансовым инструментом используемого для целей экспортно-импортного финансирования и финансирования оборотного капитала является «Салам», осуществляемого как активная операция банка. При этом основной сделки «Салам» является продажа отсроченной поставки по текущей цене какого-либо определенного актива банку. В этом случае доходом банка от данной операции является перепродажа поставленного в будущем актива на рынке по цене, которая устанавливается банком исходя из конъюнктуры рынка на момент продажи актива. Поэтому основной экономической смысл сделки заключается в предварительной оплате клиенту (фактически финансирование) по цене ниже рыночной будущей поставки актива (см. рисунок №4).



**Рисунок 4 - Схема реализации сделки «Салам»**

Примечание – Источник : <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>

1. Клиент заключает с Банком сделку салам на определенный актив, текущей цене с датой будущей поставки актива.
2. Банк осуществляет предоплату за поставку актива по цене сделки салам.
3. В определенную дату Клиент поставляет Банку актив по сделке салам.
4. Банк осуществляет продажу актива на рынке по цене, установленной Банком исходя из конъюнктуры рынка.
5. Банк получает прибыль от продажи актива на рынке, выраженную как разница между текущей ценой и ценой по сделке салам с Клиентом.

### Пример расчета дохода от сделки «Салам»

Сумма всех инвестиций	1 000 000 у.е.
Количество активов	5 единиц
Цена покупки единицы актива	200 000 у.е.
Дата поставки (период)	через 3 месяца
Планируемая скидка на актив	+30%

Расчет планируемого дохода по сделке  $((200\ 000 * 30\%)*5) = 300\ 000$  у.е.

При этом надо отметить, что банк не заключает рыночные сделки на продажу актива по планируемой цене до момента получения актива от клиента.

Одной из активных банковских операций является «Иджара», которая используется для целей лизингового и проектного финансирования. В основе сделки «Иджара» лежит предоставление в пользование (аренда, лизинг) какого-либо определенного актива клиенту. Доходом банка от данной операции являются арендные платежи в рамках оговоренного срока пользования. При этом главным отличием от западной модели финансового лизинга является:

- отсутствие в договоре «Иджара» условий продажи актива;
- физические риски актива несет банк;
- продажа актива после окончания периода аренды в рамках сделки продажи (иктина); — возможность безвозмездной передачи актива при минимальном размере остаточной стоимости.



Рисунок 5 - Схема реализации сделки «Иджара»

Прмечание – Источник: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>

1. Клиент определяется с активом и Поставщиком данного актива.
2. Клиент обращается в Банк за финансированием использования актива Клиентом.
3. Банк осуществляет перечисление денежных средств Поставщику.
4. Поставщик предоставляет актив в собственность Банку.
5. Банк на основе сделки иджара предоставляет Клиенту приобретенный актив в пользование на определенный срок.
6. Клиент осуществляет арендные платежи за используемый актив.
7. По окончании действия договора аренды Клиент возвращает Банку актив.

### Пример расчета дохода от сделки иджара

Сумма инвестиций	1 000 000 у.е.
Количество активов	5 единиц
Цена единицы актива	200 000 у.е.
Период аренды	24 месяца
Наценка на актив	10%
Период уплаты платежей	1 месяц
Период вноса актива	36 месяцев

Расчет ежемесячных арендных платежей 1.  $((200\ 000/36*24 + (200\ 000 * 30\%))/24)*1 = 8\ 056$  у.е. 2.  $(2\ 500*5) = 40\ 278$  у.е.

Однако надо учесть, что ставка аренды может измениться в течении периода аренды исходя из изменения рыночной конъюнктуры. В состав арендных платежей могут быть включены затраты банка на страхование актива (такафул).

Таким образом, рассмотрение основных финансовых инструментов и принципов их функционирования, используемых исламскими банками, позволяет сделать ряд выводов относительно схожести и ряда принципиальных отличий исламских и традиционных кредитных организаций, которые заключаются в следующем: отказ от использования ссудного процента в своей деятельности исламскими кредитными организациями; участие в капитале финансируемых организаций или проектов; разделение прибыли и убытков; большая социальная ориентированность исламских банков, так как важным критерием оценки заемщика является не только его финансовое состояние, но и этические критерии.

Таблица 2 - Перечень основных отличий исламских от традиционных банков

Характеристика	Исламский банк	Традиционный банк
Использование процентов	Нет	Есть
Использование исламских финансовых продуктов	Есть	Практически не применимо
Преобладающие операции	Инвестиционные	Кредитные
Критерии оценки заемщика	Этические и финансовые	Только финансовые
При оценке заемщика внимание	Качестве, прибыльности	Возможности погашения

акцентируется на	проекта	
Право банка выносить решение о выдаче кредита в зависимости от обеспечения	Редко применяется	Есть всегда
Доход по депозитам до востребования	Гарантирован возврат суммы вклада	Гарантирован возврат суммы вклада
Доход по инвестиционным депозитам	Не гарантированы ни основная часть долга, ни доход по ней	Гарантирован процент по вкладу и возврат основной его суммы
Доходность вложений	Не определена, зависит от успешности инвестиционного проекта или деятельности банка	Определена в виде процента по вкладу, гарантирована
Участие вкладчиков в прибылях и убытках банка	Есть	Практически нет
Независимость в размещении финансовых ресурсов	Координация действий с партнерами-владельцами средств	Независим в принятии решений
Примечание- составлено авторами на основании обобщения литературных источников		

В Приложениях А и Б описаны Шариатский стандарт №17 "Инвестиционные сукук" и Шариатский стандарт №8 "Мубараха (мурабаха) для конечного покупателя".

Глобальный финансовый кризис повлиял на развитие инвестиционных процессов во всем мире. В результате с 2009 года приток прямых инвестиций в Казахстан сократился на 20 %. Являясь основной причиной впоследствии для внедрения и развития исламского финансирования в Республике Казахстан стали:

необходимость снижения зависимости от одного источника финансирования, т.е. диверсификация инвестиционных потоков;

привлечение внешних долгосрочных инвестиций для реализации планов индустриального развития;

задействовать в экономике страны финансовые ресурсы населения, не использующихся по причине отсутствия исламского финансирования.

Кроме того, внедрение принципов исламского финансирования в Казахстане будет способствовать развитию экономических связей с иностранными государствами членами ОИС (Организация Исламских Стран).

Казахстан привлечет инвесторов из мусульманских стран, которые теперь смогут инвестировать не только путем прямого финансирования, но и осуществлять портфельные инвестиции в акции компаний, находящихся в официальном списке АО "Казахстанская фондовая биржа"<sup>14</sup>. Путем скрининга эмитентов, в АО "Казахстанская фондовая биржа" планируют выделить отдельный список компаний, деятельность которых не противоречит принципам шариата. Кроме того, приток инвестиций из мусульманских стран поможет экономике Казахстана справиться с недостатком ликвидности в краткосрочной перспективе, и будет способствовать развитию экономики в долгосрочной.

<sup>14</sup>Материалы <http://investvko.kz/ru/content/gde-vzyat-dengi-dlya-razvitiya-biznesa/islamskie-finansyi.html>

Так, кризис продемонстрировал необходимость диверсификации источников финансирования и потребность в диверсификации экономики в целом. В этой связи, Республика Казахстан рассмотрело исламское финансирование как один из альтернативных инструментов финансирования.

В Казахстане опыт работы с исламскими инструментами небольшой. Так, в 2003 году принципы исламского банкинга в качестве клиента использовал лишь АО «БТА Банк», которое привлекло в Казахстан первый исламский кредит. С 2006 года АО «Банк Центр Кредит» и АО «Альянс Банк» впервые в практике стали использовать методы исламского финансирования. Однако, средства привлекались из исламского рынка капиталов по схеме «товарный мурабаха» исключительно для собственных нужд, и их использование ввиду отсутствия нормативно-правовой базы в дальнейшем не нашло свое отражение в размещении исламских финансовых инструментов. В этой связи необходимо отметить широкую поддержку развития в Казахстане принципов исламского финансирования со стороны государства. В настоящее время в стране создана правовая основа для организации деятельности исламских банков и организации исламского финансирования. Так, 12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования»<sup>15</sup>.

Основной блок изменений, касающийся внедрения инструментов исламского финансирования, связан с Законом Республики Казахстан от 31 августа 1995 года №2444 «О банках и банковской деятельности в Республики Казахстан» и направлен на создание правовой основы функционирования исламских банков, устранение ограничений, препятствующих внедрению исламских банков, определение форм и методов государственного регулирования и надзора за деятельностью исламских банков, перечня и порядка осуществления исламских банковских операций.

22 июля 2011 года был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования», в соответствии с которым разрешен выпуск государственных исламских ценных бумаг, а также расширен перечень эмитентов корпоративных исламских ценных бумаг. При этом, возможность выпуска в Казахстане иностранных исламских ценных бумаг не предусмотрена.

В настоящее время разработан законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования», включающий вопросы исламского страхования, поправки, предусматривающие признание товарной мурабахи банковской операцией исламских банков, механизмы администрирования и методологии налогообложения данной операции, а также

<sup>15</sup>Материалы <http://www.pandia.ru/text/77/22/49768.php>

осуществление исламскими банками приема депозитов на принципах агентской деятельности (вакала).

## **2.2. Роль Исламской специальной финансовой компании в исламском финансировании**

В Законе Республики Казахстан от 2 июля 2003 года № 461-П «О рынке ценных бумаг» в статье 32-б<sup>16</sup> отмечено, что особое значение в исламском финансировании принимает Исламская специальная финансовая компания.

Уставный капитал Исламской специальной финансовой компании формируется исключительно деньгами в соответствии с законодательством РК (статья 59. Вклад в уставный капитал хозяйственного товарищества. Доля участника в уставном капитале и имуществе хозяйственного товарищества. Гражданский кодекс Республики Казахстан). Номинальная стоимость исламских ценных бумаг при их первичном размещении является единой для всех исламских ценных бумаг в рамках одного выпуска и определяется проспектом выпуска исламских ценных бумаг. С целью защиты прав инвесторов запрещается последующий выпуск исламских ценных бумаг до завершения погашения предыдущего выпуска исламских ценных бумаг. Исламская специальная финансовая компания обязана проводить аудит годовой финансовой отчетности. Добровольная реорганизация или ликвидация исламской специальной финансовой компании может быть осуществлена с разрешения уполномоченного органа после утверждения отчета об итогах погашения выпуска исламских ценных бумаг. Исламская специальная финансовая компания использует поступления по выделенным активам исключительно на выполнение обязательств по выпущенным ею исламским ценным бумагам, включая создание соответствующих резервных фондов по исламским ценным бумагам. Выделенные активы учитываются отдельно от собственных средств Исламской специальной финансовой компании<sup>17</sup>.

**Возникновение и развитие современного исламского финансового рынка.** Возникновение и развитие современного исламского финансового рынка берет свое начало с 60-х годов прошлого столетия. Исламский финансовый рынок активно развивался и стал более перспективным. В ближайшие годы в управлении исламских финансовых институтов будут находиться не менее 50 % всех сбережений населения мира<sup>18</sup>. Исламский финансовый рынок представлен в основном банками и страховыми компаниями<sup>19</sup>.

Этапы развития исламского финансового рынка представлены в таблице 1.

<sup>16</sup> Материалы [http://www.kase.kz/files/normative\\_base/zakon\\_rzb.pdf](http://www.kase.kz/files/normative_base/zakon_rzb.pdf)

<sup>17</sup> Материалы [http://www.kazpravda.kz/\\_pdf/feb09/210209law.pdf](http://www.kazpravda.kz/_pdf/feb09/210209law.pdf)

<sup>18</sup> Материалы [http://clib.bsu.by/bitstream/123456789/5161/1/scmak\\_shatila\\_2009\\_5\\_IER\\_issues.pdf](http://clib.bsu.by/bitstream/123456789/5161/1/scmak_shatila_2009_5_IER_issues.pdf)

<sup>19</sup> Материалы [http://kpfu.ru/docs/F404598483-1\\_ekVostok.pdf](http://kpfu.ru/docs/F404598483-1_ekVostok.pdf)

**Таблица 3 - Этапы развития исламского финансового рынка**

Этапы	Период	Примечания (характеристика)
I Этап	1960-1974 гг.	Малайзия
II Этап	1975-1989 гг.	Открытие Исламского Банка Развития
III Этап	1990-2006 гг.	Малайзия осуществила выпуск впервые в истории сукук компанией Shell MDS Sdn <sup>20</sup> (1990 г.)
IV Этап	с 2004 года - по настоящее время	В Германии были выпущены первые исламские облигации (2004 г.)

Примечание: составлено авторами

А также, американский заемщик (сделка East Cameron Gas Company) осуществил в 2006 году первый выпуск сукук.

**Малайзия**, первая страна, взявшая на себя инициативу исследования вопроса о построении современной финансовой модели, соответствующей принципам шариата, и по сей день занимает лидирующие позиции на рынке исламских финансовых инструментов. Уже в 1963 году в Малайзии результатом данных исследований явилось учреждение Фонда пилигримов (Pilgrims Fund Board, Lembaga Tabling Haji), который взял на себя функции управляющей компании для совместных инвестиций. В том же, 1963 году был учрежден первый исламский банк «Мит Гамр» в Египте, работавший на основе беспроцентного финансирования, однако этот эксперимент оказался не очень удачным и вскоре прекратил свое существование. Позднее, в 1975 году был организован Исламский Банк Развития – международная финансовая организация, координирующая экономическое и социальное развитие мусульманских общин по всему миру, а также, содействующая развитию исламской экономики, финансы и банковского дела.

**Дубай**. В 1975 году был учрежден исламский коммерческий банк – Исламский Банк Дубая. До конца 1970-х годов открылся ряд исламских банков в Египте, Иордании, Саудовской Аравии. На сегодняшний день в мире более 300 исламских банков с совокупными активами порядка 900 млрд. долларов США.

В настоящее время понятие «исламское финансирование» и «исламский банкинг» достаточно прочно закрепилось в развитых государствах. Большой интерес к исламскому финансированию проявляют и немусульманские страны. Большую популярность исламского банкинга получили в Великобритании, Германии, Франции, Соединенных Штатах Америки и других странах Запада.

Исламский банкинг – бурно развивающаяся отрасль и высокоприбыльное предприятие. Исламский банкинг – направление в мировых финансах, которое успешно развивается более полувека. Развитие исламского банкинга в странах Европы сопровождается следующими событиями (таблица 2).

**Таблица 4 – События и развитие исламского банкинга в странах Европы**

№	Страны и события
1	В августе 2004 года Агентство финансового надзора Великобритании дало разрешение на открытие первого Исламского банка в Англии – Исламского Банка Британии
2	В 2007 году Франция объявила о необходимости усовершенствовать инфраструктуру с целью привлечения исламских финансов. В середине 2007 года Комиссия по надзору за финансовым рынком Франции опубликовала рекомендации для фондов,

<sup>20</sup> Материалы <http://www.istisna.kz/rus/img/AmanahRaya-Investment-Management-Sdn-Bhd-for-KIFC-20121.pdf>



соответствующих шариату, а в 2008 году было опубликовано постановление, одобряющее листинг сукук во Франции.

- 3 В 2010 году в Германии открылся первый исламский банк Kuveyt Turk Participation Bank<sup>21</sup>

*Примечание: составлено авторами*

В 2004 году в Германии были выпущены первые исламские облигации. Многие крупнейшие банки мира (HSBC, Citi, UBS (Union Bank of Switzerland<sup>22</sup> и др.) заинтересованы в исламском финансировании, открыв для своих клиентов так называемые исламские «окна», через которые предлагают ряд клиентских продуктов, соответствующих принципам шариата.

В настоящее время в Великобритании функционирует 5 исламских банков и 17 исламских «окон». Исламское окно является составной частью Исламской финансовой системы и проведение всех банковских операций основываются на принципах Исламского банкинга<sup>23</sup>.

Под «исламским окном» (Islamic window) подразумевается филиал обычного конвенционного банка, осуществляющий деятельность согласно требованиям шариата<sup>24</sup>. При этом активы исламских и конвенционных подразделений банка не смешиваются, управление ими и регулирование происходит раздельно. «Исламские окна» имеют крупные транснациональные банки Bank of America, Barclays, BNP Paribas, Citibank, JPMorgan Chase, HSBC и др. Западные банки открывают «исламские окна» для привлечения клиентов, стремящихся инвестировать или использовать банковские услуги согласно нормам шариата либо согласно собственным этическим представлениям.

В Великобритании Cordoba Financial Group<sup>25</sup> запустила новые банковские карточки Master Card, функционирующие согласно принципам шариата. Новая карта Master Card финансовой компании Cordoba Financial Group представляет собой предоплаченную карту, по которой проценты не взимаются с клиента, и не начисляются им. Карты MasterCard категории Gold соответствующие законам шариата выпускает Cordoba Financial Group. Получить такую карту MasterCard может резидент Великобритании в возрасте 18 лет и старше. Пока карты MasterCard представляют только в Лондоне. Представляя новую карту, руководство Cordoba Financial Group отметило, что в настоящее время в Великобритании проживает около 2 000 000 мусульман, а клиентами Cordoba Financial Group являются около 30 000 человек по всей Англии. Это первый карточный продукт, соответствующий законам шариата, которые запрещают взимать проценты по кредитам, на территории Великобритании.

Еще ранее были запущены аналогичные карты в EonCap Islamic Bank в Малайзии, и это не первый проект мусульманской карты MasterCard.

MasterCard Worldwide и малайзийский EonCap Islamic Bank совместно запустили проект первой в мире исламской дебетовой (кредитной) карты

<sup>21</sup> Материалы <http://www.ansar.ru/world/2011/12/05/24875>

<sup>22</sup> Материалы <https://ru.wikipedia.org/wiki/UBS>

<sup>23</sup> Материалы <http://www2.ibar.az/section.php?menuid=169&lang=ru>

<sup>24</sup> Материалы <http://islam-today.ru/ekonomika/islamskij-banking-v-rossii-i-stranah-evrazies-east-2/>

<sup>25</sup> Материалы <http://www.cordobafinance.com/>

MasterCard. Дебетовая карточка FonCap Islamic имеет стандартные функции для работы с автоматами. Она работает с системой PayPass и соответствует нормам шариата, которые запрещают получение или выплату процентов за временное пользование деньгами.

При покупке с помощью карты MasterCard сумма будет автоматически вычтена со счета держателя, причем операция будет подтверждена только в случае достаточности средств, имеющихся на счете. Она поможет отслеживать расходы, принимается по всему миру более чем в 26 млн. точках и может быть использована в электронных терминалах. Исламская дебетовая карта FonCap MasterCard предназначена для лиц, предпочитающих тратить только то, что уже есть на их счетах, и требующих функциональности и надежности<sup>26</sup>.

На постоянной основе в Европе и США организовываются форумы и конференции по исламским финансам. А так как, финансовый кризис 2007-2009 годов выявил ряд проблем мировой финансовой системы, который привел к рецессии мировой экономики и формированию несбалансированной финансовой системы, которым способствовали постулаты финансовой системы ценностей: по возможности ограниченное регулирование рыночных отношений и достижение максимальной прибыльности.

В связи с чем, в настоящее время назрела необходимость создания эффективной финансовой системы, связанной с реальным производственным процессом и обеспеченной реальными активами. Поэтому особую роль приобретают исламские финансовые инструменты, которые напрямую связаны с производственным процессом и позволяют локализовать существующие риски.

### 2.3. Организации по развитию исламского финансирования

Организации по развитию исламского финансирования являются одним из важнейших рычагов в банковской деятельности исламских стран. В настоящее время осуществляют функционирование следующие крупные организации по развитию исламского финансирования:

1) *Совет по предоставлению исламских финансовых услуг* (Islamic Financial Services Board – далее IFSB) – международный орган, созданный 3 ноября 2002 года в городе Куала-Лумпур, Малайзия. Основной деятельностью IFSB является регулирование и контроль организации, которая обеспечивает стабильность исламской индустрии финансовых услуг, и включает в себя банковскую систему, страховую систему и рынок капитала.

Основная цель Организации по развитию исламского финансирования – обеспечение согласованности действий контрольно-надзорных органов стран и разработки единых стандартов для исламских финансовых институтов. В рамках своей компетенции IFSB приспособливает уже существующие или разрабатывает новые банковские инструменты и стандарты финансовой отчетности, соответствующие шариату, пруденциальные стандарты для

<sup>26</sup> Материалы <http://polpred.com/?ent=98&ns=1&sector=11>

исламской финансовой индустрии, а также осуществляет публикацию, проверенных на практике методик и способов надзора и регулирования исламского банкинга.

К марту 2012 года в IFSB насчитывалось 187 член-организаций, из них: 53 - это регуляторы, 8 международные межправительственные организации, 126 участники рынка, профессиональные компании и отраслевые ассоциации, осуществлявшие свою деятельность в 43 юрисдикциях.

17 ноября 2011 года Национальный Банк Республики Казахстан был принят в качестве Ассоциированного члена (Associate Member) в IFSB<sup>27</sup>.

2) *Организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов* (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions – AAOIFI), является исламской международной некоммерческой корпоративной автономной организацией, ответственной за разработку и издание стандартов по бухгалтерскому учету, аудиту, этике, управлению и нормам шариата для международной индустрии исламских финансов.

AAOIFI была учреждена в соответствии с принятым соглашением об Ассоциации. Это соглашение было подписано исламскими финансовыми учреждениями 26 февраля 1990 года в Алжире и зарегистрирована в государстве Бахрейн 27 марта 1991 года.

В настоящее время AAOIFI имеет около 200 членов из 45 стран, в т.ч. центральные банки, исламские финансовые учреждения, другие участники международной исламской банковской и финансовой индустрии.

Национальный Банк Республики Казахстан по вопросам, не урегулированным Международным Стандартам Финансовой Отчетности (далее - МСФО), осуществляет разработку соответствующих нормативных правовых актов для финансовых организаций. Учет всех операций исламских банков и исламских специальных финансовых компаний: мудараб, мурабаха, иджара, мушарака, иттиена, сукук предусмотрен инструкциями Национального Банка Республики Казахстан<sup>28</sup>.

Разработанные нормативные базы по бухгалтерскому учету исламских финансовых организаций в Республике Казахстан основаны на стандартах AAOIFI в рамках общих принципов Международных Стандартов Финансовой Отчетности<sup>29</sup>.

3) *Международный исламский финансовый рынок* (International Islamic Financial Market – IIFM), который был основан Исламским Банком Развития, Денежно-кредитный регулятор Брунея, Банк Индонезия, Центральный Банк Бахрейна, Центральный Банк Судана и Регулятор Финансовых Услуг Лабуана, Малайзия, как нейтральная и некоммерческая организация. Основной целью IIFM является продвижение и стандартизация структур, контрактов исламских финансовых инструментов, разработка продуктов и развитие инфраструктуры,

<sup>27</sup> Материалы <http://www.ifsb.org>

<sup>28</sup> Материалы <http://investvko.kz/ru/content?idle-vzyat-dengi-dlya-razvitiya-biznesa-islamskie-finansyi.html>

<sup>29</sup> Материалы <http://www.aaofi.com>

выпуск руководящих принципов и рекомендаций для укрепления исламского рынка капитала и валютного рынка<sup>30</sup>.

4) *Центр управления ликвидностью* (Liquidity Management Centre – LMC) был учрежден 29 июля 2002 года в Бахреине в качестве акционерного общества с лицензией на разрешение исламской инвестиционной банковской деятельности. Основной целью деятельности LMC является создание активного и географически обширного исламского межбанковского рынка, который будет оказывать помощь исламским финансовым институтам в управлении краткосрочной ликвидностью<sup>31</sup>. Миссия и видение LMC. Чтобы включить исламские финансовые институты для управления их несоответствием ликвидности через краткосрочные и среднесрочные ликвидные инвестиции, структурированных в соответствии с принципами шариата. Роль LMC центра управления ликвидностью (LMC) была создана с целью содействия инвестициям свободных средств исламских банков и финансовых учреждений в качестве краткосрочных и среднесрочных финансовых инструментов, т.е. структурированы в соответствии с принципами шариата.

Создание и глубина такого межбанковского рынка будет способствовать дальнейшему ускорению процесса развития исламского банковского сектора.

LMC привлекает активы правительств, финансовых организаций и корпораций в частном и государственном секторах многих стран<sup>32</sup>. Акционеры LMC представлены в таблице 5.

Таблица 5- Акционеры центра управления ликвидностью LMC

Банк	Страна	%
Бахреин Исламский банк BSC (Bahrain Islamic Bank BSC) <sup>31</sup>	Королевство Бахрейн	25
Исламский банк Дубая ИАО	Объединенные Арабские Эмираты	25
Исламский банк развития	Саудовская Аравия	25
Кувейтский финансовый дом инвестиционная компания KSCC (ранее: Дом управления ликвидностью)	Кувейт	25
Итого:		100

5) *Исламское международное рейтинговое агентство* (The Islamic International Rating Agency – IIRA) было создано в 2005 году по инициативе Исламского Банка Развития. На сегодняшний день, мы можем наблюдать тот факт, что IIRA является мировым рейтинговым агентством, предоставляющим услуги по проведению суверенных и корпоративных рейтингов, а также рейтингов соответствия законодательства и исламских инструментов стандартам шариата.

К лету 2012 году IIRA было присвоено 2 суверенных (Республика Турция и Королевство Бахрейн) и 7 корпоративных рейтингов (ABC Islamic Bank

<sup>30</sup> Материалы <http://www.iifm.net>

<sup>31</sup> Материалы <http://www.lmc Bahrain.com>

<sup>32</sup> Материалы <http://www.lmc Bahrain.com/role.asp>

<sup>33</sup> Материалы <http://www.finanz.ru/aker/Bahrain-Islamic-Bank>

(I.C.), Banque Islamique Du Senegal, Kuveyt Turk Katalim Bankasi, Jordan Islamic Bank, Burj Bank, Bank Muamalat Indonesia, Syarikat Takaful Malaysia Berhad).

*Контрольные вопросы*

1. Что понимается под термином «исламское финансирование»?
2. Перечислите принципы исламского финансирования.
3. Какова роль Исламской специальной финансовой комиссии в исламском финансировании?
4. Как развивается исламское финансирование в Казахстане?
5. Каково значение Исламского международного рейтингового агентства?
6. Каковы причины внедрения исламского финансирования в Республике Казахстан?
7. Перечислите основные источники финансирования Исламской специальной финансовой компании?
8. Назовите исламские финансовые инструменты
9. Характеристика "мушарака"
10. Характеристика "мудароба"
11. Характеристика "мурабаха"
12. Характеристика "салам"
13. Характеристика "иджара".

«...Для нас, казахов, ислам – это в первую очередь, высокий идеал и фактор, определяющий наше мировоззрение, своего рода символ, позволяющий воздать должное памяти наших предков и богатой мусульманской культуре, которым некогда угрожало полное забвение».

Из книги «Критическое десятилетие»  
Президента Республики  
Казахстан Н.А.Назарбаева<sup>14</sup>.

## **ГЛАВА 3. ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ОПЫТ СТРАН**

### **3.1. Сущность и инструменты исламского банкинга**

Исламский бандинг – альтернатива и потенциальный конкурент традиционному финансированию в мировой банковской системе. Основной причиной распространения исламского банкинга стало несовершенство традиционной модели банковской деятельности, а также растущее самосознание мусульман, требующее соблюдения всех норм религии ислама, в том числе и в экономике.

Как указано выше, исламский бандинг – это такая деятельность банков, которая соответствует нормам ислама. Основа бизнеса обычного банка – выдача ссуд (денег) под процент – прямо запрещена Кораном как ростовщичество. Мусульманину запрещено намеренно идти на риск (играть в азартные игры, спекулировать на бирже). Эти запреты и есть основная причина, порождающая отличия исламского банкинга от традиционного.

Исламский бандинг включает в себя множество интересных инструментов и продуктов, которые охватывает различные сферы бизнеса, даже те, которые не используются в современном банкинге и финансировании. Как было отмечено выше, исламские банки не финансируют деятельность, не соответствующую нормам шариата (например: производство алкоголя, свинины, продукции эротического характера, и торговлю всем перечисленным, игорный бизнес и т.п.).

На сегодняшний день принципы исламского банкинга успешно применяются в мусульманских странах и странах Европы, США.

Исламское финансирование практикуется не только в странах с юридической системой, полностью отвечающей нормам шариата (Иран, Саудовская Аравия, Судан и т.д.) и странах с частично исламской юридической системой (Малайзия, Бахрейн, Пакистан и др.), а также в светских странах - Великобритания, Сингапур, США и другие.

<sup>14</sup> Материалы <http://e-islam.kz/ru/contents/view/984>

Исламский банкинг – это денежные операции с банками исламских стран, как Бахрейн, Ирак, Египет, Кувейт, Малайзия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Сирия и другие.

То есть, эти примеры показывают, что исламские финансовые организации функционируют наряду с традиционными финансовыми организациями. С учетом принципов шариата развивается и рынок исламских ценных бумаг. В 2003 году произошел крупнейший в истории выпуск сукук (долгосрочные и среднесрочные ценные бумаги, обеспеченные материальными активами, выпущенные по законам шариата) Катаром (Qatar Global Sukuk), общей стоимостью в 700 миллионов долларов, в 2006 году – первый выпуск сукук американским заемщиком (сделка East Cameron Gas Company).

Исламский запрет на рибха (проценты) существует более 1400 лет<sup>35</sup>, исламские банки появились сравнительно недавно, более 17 лет назад. История банков в западном мире сама по себе не очень стара. Развитие деятельности коммерческих банков на западе синхронизировано с появлением индустриальной цивилизации в последние два с четвертью века. С началом промышленной революции возник огромный рост торговцев, производителей, промышленников и других предпринимателей, которые хотели расширить свой бизнес и создать различного рода предприятий, но не было достаточно собственных финансовых ресурсов.

Существование потребности финансового посредничества и явилось основной мотивацией возникновения банков, которые очень скоро стали основой современной промышленной и финансовой системы. Банковская система, которая эффективно и гладко функционирует сегодня, является одной из самых основных предпосылок успешного развития экономики.

Мы можем наблюдать, как на фоне мирового финансового кризиса растет актуальность исламских банков, число которых в мире «насчитывается около 300 с суммарными активами около 700 млрд. USD, темп роста которых составил в среднем 10-15 % в год. Так, в 2013 году активы исламских финансовых институтов прогнозировались на 1 трлн. USD»<sup>36</sup>.

Их рост популярности обусловлен разными причинами, среди которых не последнее место занимают такие факторы, как наличие этнических мусульман, а опыт и показатели роста популярности исламского банкинга в странах Европы. Причем с достаточной долей уверенности можно спрогнозировать высокий спрос на продукты исламского финансирования.

«Исламское» в первую очередь означает, что все операции проводятся по правилам шариата независимо от причастности к исламу. Главное – запрет на такие виды бизнеса, как производство и реализация табачной и алкогольной продукции, и конечно, на деятельность, связанную с развлечениями.

Растущая популярность исламского банкинга прошла проверку на устойчивость в условиях кризиса традиционной финансовой системы, вызвавшей спрос на наличие альтернативных финансовых инструментов.

<sup>35</sup> Материалы <http://www.muslimeco.ru/doc/section/finance/ibanking/>

<sup>36</sup> Материалы <http://takaful-kz.narod.ru/index/0-41>

Возможность предотвращения необоснованного взимания постоянно растущего процента является конкурентным преимуществом и превращением в разряд альтернативных исламских финансовых инструментов. Как показала мировая практика, неконтролируемое увеличение денег, не подкрепленных реальными активами, порождает периодические глобальные финансовые кризисы в мире. Причиной кризиса традиционной системы явилось несбалансированность роста денежного состояния и темпом ростом производства товаров и услуг. Основные отличия исламского и традиционного банкинга приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Основные отличия исламского и традиционного банкинга<sup>37</sup>

Характеристика	Исламский банкинг	Традиционный банкинг
Процентная ставка	нет	есть
Спекулятивное поведение	нет	есть
Разделение риска	есть	нет
Направленность на реальный сектор экономики	высокая	низкая
Социальная направленность	высокая	низкая
Право банка изменять условия договора	нет	есть

*Источник: Ниязбекова И.У. Islamic banking as a factor to promote economic development: a global perspective. Актуальные проблемы глобальной экономики: Материалы научной конференции молодых ученых экономического факультета Отв.ред. И.И.Белова. -М.: Экон-информ, 2012. - С.152-154 ISBN: 978-5-9506-0902-2*

В условиях кризиса исламский банкинг проявил не только свою устойчивость, но послужил фактором стимулирования экономического развития. А аргументами тому явились факты их интенсивного развития не только в исламских странах, но и в светских государствах различных частей света, способность диверсифицирования экономики, снижение риска и повышение устойчивости финансовой системы.

Нам представляется, что феномен исламского банкинга и неподверженность их ни одному финансовому кризису строится на таких особенностях исламских финансов, как:

- 1) запрет на ссудный процент (риба);
- 2) запрет на неопределенность (гарар) и спекуляция (майсир);
- 3) обеспеченность сделок реальными активами;
- 4) соблюдение принципа «Profit Loss Sharing» (PLS) – разделение как прибылей, так и убытков (рисков);
- 5) запрет инвестиций в определенные виды деятельности – харам (табачная, алкогольная продукция, оружие и боеприпасы, развлечения, азартные игры, оказание финансовых услуг, противоречащих исламским финансовым принципам).

<sup>37</sup>Ниязбекова И.У. Islamic banking as a factor to promote economic development: a global perspective. Актуальные проблемы глобальной экономики: Материалы научной конференции молодых ученых экономического факультета Отв.ред. И.И.Белова. -М.: Экон-информ, 2012. - С.152-154 ISBN: 978-5-9506-0902-2



Исламский банкинг – это достаточно сложный и прибыльный вид деятельности. Большая часть населения воспринимает исламский банкинг как раздачу направо и налево беспроцентных кредитов и прощение их в случае невозврата. Однако, на деле это не совсем так. В исламском банке кредитная основа финансового бизнеса изящно перевоплощается в инвестиционную без взимания процентов.

Поэтому, вполне правомерно исламский банкинг расценивать как альтернативный и долгосрочный вид банковской деятельности, который существенно расширит возможности, доступность новых финансовых услуг для населения. Не следует забывать, что это – абсолютная новинка для нашего Казахстана сфера, и возможно, поэтому арабские инвесторы движутся в этом направлении постепенно, осваивая этот сектор малыми шагами.

Исламская банковская система, предусматривающая отказ от ссудного процента, стала в течение последних четырех десятилетий значимым фактором. По мнению Родни Уилсона<sup>38</sup>, на ее перспективы сегодня существует две точки зрения. Первая из них состоит в том, что в своем развитии исламская банковская система и далее будет способствовать своеобразной сегрегации мусульман от западных норм и ценностей, создавая некое «финансовое гетто». Другая точка зрения на проблему состоит в том, что все большее количество людей на Западе неудовлетворенно, либо скептически относятся к тому банковскому сервису, с которым они имеют дело, считая его «эксплуататорским», либо неэтичным и поэтому, появление исламского банкинга с его особой деловой моралью придает всемирному исламскому проекту более позитивный облик. Существуют общие предпосылки деятельности исламских и современных (западных) банков.

1. Цель деятельности: коммерческая, получение и максимизация прибыли.
2. Принципы деятельности: финансовое посредничество.
3. Специализация банков: коммерческие, инвестиционные, универсальные (совместные).
4. Стандартные направления бизнеса: корпоративный (банковский), сегментирование и обслуживание сегмента физических лиц.
5. Виды деятельности банков: расчетные операции, документарные операции, операции по финансированию, инвестиционно-банковские операции.
6. Организация и управление деятельностью банков: корпоративное управление, риск-менеджмент, управление ликвидностью, комплаинс-контроль, система внутреннего контроля и т.д.

Изучив основные отличия исламского банкинга и традиционного банкинга, многие западные банкиры рассматривают исламские финансы как возможность для развития бизнеса. Исламский банкинг и финансы могут рассматривать как значимый аспект ислама. Исламские институты финансового рынка, включая Исламский банк Британии, Европейский Исламский Инвестиционный банк и Лариба-банк из Калифорнии имеют устойчивую

<sup>38</sup>Материалы сайта <http://nursaba.ru/publ/22-1-0-141>

репутацию в странах западного мира<sup>39</sup>. Сегодня многие ведущие финансовые институты западного происхождения предлагают исламские финансовые продукты.

### 3.2. Специфика деятельности исламских банков

На сегодняшний день в 40 государствах мира функционируют банки, руководствующиеся исламской спецификой и принципами в своей деятельности<sup>40</sup>. Это свидетельствует о высоком спросе на продукты исламских банков, об их способности конкурировать с традиционными финансовыми институтами. Всего в мире насчитывается около 200 финансовых учреждений исламского типа.

Исламские банки развивались в течение четверти века и достигли определенных успехов. Относительная стабильность исламской финансовой системы является результатом равносильности и синхронизации между платежными обязательствами финансового посредника и его ростами доходов, которые он получает путем финансовых методов, основанных на долевом участии<sup>41</sup>. Отличительной спецификой деятельности исламских банков являются следующие:

1. Построение корпоративного управления – с элементами надзора за соответствием деятельности исламскому праву (Наблюдательный совет по шариату, функции внутреннего аудита в соответствии с шариатом).

2. Функция риск-менеджмента – она отражает специфику продуктов (услуг) и взаимоотношений между банком и клиентом.

3. Функция управления ликвидностью отражает характер формируемых активов банка, особенно в части поддержания краткосрочной (текущей) ликвидности банка.

4. Участие банка в результатах деятельности своих (прибыль или убыток) клиентов и вкладчиков.

5. Стандарты учета специфики банка, отражающие особенности исламских банковских продуктов и услуг (стандарты AAOIFI).

6. Полная информационная открытость деятельности банка вкладчикам – это когда вкладчик рассматривается как один из главных партнеров банка.

Выше мы говорили о том, что отличительной чертой в исламских финансах является то, что они не пользуются ссудным процентом, и выплаты по вкладам держателям и другим заинтересованным лицам не будут зависеть от падений или подъемов будущей конъюнктуры. Исламские банки объединены в Международную ассоциацию исламских банков далее – (МАИБ). Штаб-квартира МАИБ находится в Джидде (Саудовская Аравия). Президент ассоциации – член королевской семьи, эмир Мухаммед Аль-Фейсал Аль-Сауд.

<sup>39</sup>Материалы сайта <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-19>

<sup>40</sup>Материалы сайта <http://www.investiran.com.ua/index.php?islamskie-finansy/islamskij-bank/55-islamskij-banking-spetsifika-i-perspektivy>

<sup>41</sup>Материалы сайта [http://www.rusnauka.com/4\\_SWMN\\_2010/Economics/58911.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58911.doc.htm)

Международная ассоциация исламских банков в соответствии с решениями X Конференции Министров иностранных дел государств-членов ОИК (март 1979 года, г. Фес, Марокко) была ранее призвана:

- провести всеобъемлющее сравнительное исследование статей соглашений и правил процедур исламских банков с выделением особенностей этих банков и распространить это исследование среди государств-членов ОИК;
- подготовить пособие по учреждению исламских банков с уделением особого внимания основным условиям, которые необходимо выполнить;
- исследовать проблему «Страхование в соответствии с шариатом»;
- предоставить странам, желающим учредить свои собственные исламские банки, необходимую техническую помощь;
- организовать подготовку кадров, необходимых исламским банкам; достигнуть единообразия системы исламских банков.

Исламские банки<sup>42</sup> осуществляют свою деятельность в соответствии с нормами исламского права (банковские системы Пакистана, Судана, Ирана). Регулирование деятельности банка соответствует принципам шариата, осуществляется на уровне Центрального банка государства и органов банковского надзора. Бизнес-модель операционной деятельности такого рода исламских банков основана на принципе финансового посредничества между субъектами реального сектора экономики, финансовыми институтами, государством и физическими лицами. В этом случае акционеры организации и банков оплачивают уставный капитал. Банк же привлекает дополнительные фонды через депозиты вкладчиков. Сформированные фонды направляются на финансовые операции клиентов и проведение документарных операций.

Виды инвестиционно-банковских продуктов и инструментов:

- а) синдикация: мушарака/мудараб, истисна, иджара;
- б) секьюритизация (выпуск сукук) – мудараба, истисна, иджара;
- в) посреднические (брокерские) услуги на рынке акционерных бумаг – ваакала.

В Исламской Республике Иран все банковские и финансовые учреждения основываются на Шариате в соответствии с законом 1983 года «О свободном от процентного роста банкинге». Единственный выбор клиентов - это использовать шариатскую банковскую систему. Но дело в том, что эти банки являются государственной собственностью и не имеют самостоятельности в том, что касается формирования финансовых продуктов. У этих банков нет собственных шариатских комитетов под предлогом того, что они и так действуют в условиях шариатских законов, установленных государством. А результатом того, что банковская система огосударствлена, является то, что развитие банковской системы замедляется, очень мало внедряется финансовых инноваций, и большинство иранцев не имеет банковских счетов. В то же время в Малайзии и странах Персидского залива исламские банки работают в конкурентной среде. Например, Саудовский банк аль-Раджихи по разнообразию предлагаемых услуг может конкурировать с ведущими западными банками.

<sup>42</sup>Материалы сайта [http://www.islamrl.ru/html/stat\\_islambank.htm](http://www.islamrl.ru/html/stat_islambank.htm)

2) Наряду с современной банковской системой, в рамках параллельной деятельности – с особым регулированием государственными органами<sup>43</sup>.

В каждом исламском финансовом институте есть свой Совет по шариату, и в этом смысле шариат некоторым образом «приватизирован» в отличие от национальных законодательств. Советники выпускают религиозные эдикты, постановления, так называемые, свои «фетвы», которые способствуют расширению «рынка», сферы распространения религиозных идей.

Религия начинает «этнофицироваться», ее последователи тут же начинают ощущать некую отчужденность от представителей других наций<sup>44</sup>. Главная задача знатоков шариата, которые, как правило, имеются в наблюдательных и иных советах исламских банков и других учреждений, предлагающих исламские финансовые продукты - удостовериться, что все заключаемые контракты соответствуют шариатским принципам.

### 3.3. Депозиты исламского банка

В исламском банке можно выделить следующие виды депозитов:

1. По договору беспроцентного депозита до востребования исламский банк обязуется принять деньги клиента на банковский вклад до востребования, не предусматривающий выплаты или гарантии выплаты вознаграждения в виде процента, и возратить депозит или его часть по поступлению требований клиента. К договору о беспроцентном депозите исламского банка применяются правила договора о банковском вкладе, за исключением условий о выплате вознаграждения по нему.

2. По договору об инвестиционном депозите исламский банк обязуется принимать деньги клиента на определенный срок без гарантии их возврата в номинальном выражении, выплачивать по ним доход в зависимости от результатов использования переданных денег в порядке, предусмотренном договором об инвестиционном депозите. К договору об инвестиционном депозите исламского банка применяются правила договора о доверительном управлении имуществом в рамках законодательства. При заключении договора об инвестиционном депозите открывается текущий банковский счет. Условия договора об инвестиционном депозите определяют размер вознаграждения доверительного управляющего - исламского банка за управление деньгами клиента-учредителя доверительного управления, сроки и порядок возврата денег, риски убытков от использования денег и иные условия.

Вознаграждение исламского банка определяется в виде части дохода, полученного от использования привлеченных на инвестиционный депозит денег, при условии, что вознаграждение может быть выплачено только за счет дохода от использования денег по инвестиционному депозиту. Исламский банк теряет право на вознаграждение при убыточности инвестиционного депозита

<sup>43</sup>Материалы сайта [http://www.islamrt.ru/html/stat\\_islambank.htm](http://www.islamrt.ru/html/stat_islambank.htm)

<sup>44</sup>Материалы портала <http://www.portal-credo.ru/site/?act=monitor&id=9953>

(при отсутствии дохода в результате использования денег, привлеченных по инвестиционному депозиту). Условия договора об инвестиционном депозите не могут предусматривать гарантированный размер дохода по инвестиционному депозиту или вознаграждения исламского банка.

Клиент теряет право на получение дохода при досрочном возврате инвестиционного депозита по его требованию, если иное не предусмотрено договором об инвестиционном депозите. Исламский банк не несет ответственности за убытки, связанные с уменьшением стоимости активов, в которые были вложены деньги инвестиционного депозита, за исключением случаев, когда такие убытки возникли по его вине.

Исламские банки, как и традиционные кредитные организации, привлекают и распределяют финансовые ресурсы. На рисунке 6 показано, с помощью каких инструментов исламский коммерческий банк осуществляет активные и пассивные операции, какие финансовые продукты предоставляет.



**Рисунок 6 - Виды продуктов и инструментов исламского банка<sup>45</sup>**

Источник: В.Б. Дергачев. Основные финансовые инструменты исламской экономики // Ценностные ориентиры в экономической среде исламского мира. М., 2009.-С.60.

Обратимся к рассмотрению основных финансовых инструментов, используемых исламскими организациями в своей деятельности.

Способы размещения средств банком весьма многообразны. Используя исламские финансовые инструменты, кредитные организации могут выполнять весь спектр банковских операций и услуг. Краткосрочные вложения производятся посредством заключения контрактов типа муараба, бай аджал, бай салиям, их короткий срок погашения и обеспеченность реальными активами минимизируют риски. Договора истисна и иджара, также обеспеченные материальными активами, формируют среднесрочные вложения банка.

<sup>45</sup>Материалы В.Б. Дергачев Основные финансовые инструменты исламской экономики // Ценностные ориентиры в экономической среде исламского мира.М., 2009.- С.60

Долгосрочные инвестиции оформляются с помощью контрактов мушарака, мудараба и истисна.

Сегодня депозитные продукты исламского банкинга активно развиваются. Принципы депозитных продуктов исламского банкинга следующие: срочность, возвратность, ликвидность, защищенность и стабильность. В исламском банке виды депозитных продуктов подразделяются на следующие:

- текущие счета, они формируются по принципу «долга по сделке» и используют принцип «вадия» или гарантированности (доверительный счет) или «кард-уль-хасан» или «безвозмездного долга»;

- сберегательные депозиты, они формируются по принципу «долга по сделке» или «разделения прибыли» – механизма мудараба (доверительного партнерства).

Особенности сберегательного партнерства мудараба: определение периода сбережения и периода инвестиций; право клиента на получение вложенных средств без дохода в период сбережения.

Широко развиты в исламских банках инвестиционные депозиты. Инвестиционные депозиты – главные продукты исламских банков. Формируются по принципу «разделения прибыли (убытков)» и используют принцип мудараба. Особенности инвестиционных депозитов мудараба состоят в следующем:

1) определение сроков вложения клиентом денежных средств в банк;

2) отсутствие гарантий по возврату денежных средств, равных объему вложений клиента в банк;

3) распределение прибыли (несение убытков) от деятельности банка в соответствии с условиями соглашений между банком и вкладчиком.

Виды инвестиционных депозитов следующие.

1) Общие инвестиционные депозиты (счета мудараба) – самые популярные в исламских банках.

2) Специальные инвестиционные депозиты предназначены для определенных категорий клиентов: для крупных корпораций, правительства. И не только – для инвестиций в определенные (заранее) инвестиционные проекты, инвестиции в совместные проекты банка и вкладчика, на основе индивидуальных договоренностей. Банковские операции и финансирование в практическом плане исходят из следующих основных принципов (рисунок 7).



**Рисунок 7 - Основные принципы исламских банков в области финансирования и банковских операций** Примечание: разработано авторами

Важной деталью всех приведенных модификаций банковских сделок является тот факт, что сторона, предоставившая кредит или участвующая на тех или иных условиях, получает свой процент после завершения определенной предпринимательской деятельности. Отсюда, прибыль является результатом деятельности сторон в сделке. Так, всем известно, где присутствуют денежные средства, всегда есть риск. О рисках исламского банкинга ниже.

### 3.4. Риски исламского банкинга

Главные способы снижения уровня банковских рисков - это построение системы внутреннего контроля и создание собственных резервов. Главная задача знатоков шариата, удостовериться, что все заключаемые контракты учреждениями предлагающими исламские финансовые продукты соответствуют шариатским принципам, а если нет – то в диалоге с юристами и экономистами довести их до такого соответствия.

Операционная деятельность исламских банков сопровождается следующими видами рисков: риски дефолта контрагента, операционные риски, риски ликвидности, рыночные (ценовые) риски.

Банковские риски исламских банков. Авторитетный английский специалист по исламским экономическим вопросам, глава управления продаж казначейских продуктов Бельгийского KBC Bank NV У.Эдварде, в свое время сформулировал примерный перечень исламских банковских рисков (таблица 7).

Таблица 7 – Исламские банковские риски, сформулированные английским специалистом У.Эдварде

№	Наименование риска	Назначение риска
1	Бухгалтерский риск	В большинстве стран мира существует традиция законного ухода от налогов. В некоторых нормой является уклонение от их уплаты. Ведется двойная бухгалтерия. Прибыли занижаются. Может ли исламский банк получить правильные сведения о доходе от инвестиций в форме участия в прибыли?
2	Валютный риск	Самые сильные «исламские» валюты привязаны к американскому доллару. Форвардные рынки в этих валютах могут оказаться неликвидными. В любом случае, некоторые шариатские советы могут не одобрить форвардное валютное хеджирование.
3	Кредитный риск	Детальный анализ кредитной истории клиента до начала инвестирования порой невозможен
4	Культурный риск <sup>46</sup> .	Могут ли выданные ссуды быть востребованы? Должен ли долг быть прощен? Допустимы ли задержки выплат по обязательствам?
5	Риск потери ликвидности	Возможно ли реализовать активы для удовлетворения требований инвесторов? Для целей управления ликвидностью некоторые исламские банки делают вложения в биржевые товары, но поддержание ликвидности также требует стабильности цен на

<sup>46</sup> Термин, применяемый У. Эдварде, представляется не вполне корректным. Уместнее было бы отнести эту ситуацию к юридическим рискам, имея в виду, что она связана с определенными положениями фикха.

- |    |                                    |   |
|----|------------------------------------|---|
|    |                                    | ликвидные активы  |
| 6  | Риск налогообложения               | Платится ли НДС на транзакции типа «мурабаха»? Во многих юрисдикциях банки в основном не могут получить возмещение налога на добавленную стоимость  |
| 7  | Операционный риск                  | Адекватен ли внутренний контроль?   |
| 8  | Процентный риск                    | В мире свободной информации процентная ставка неизбежно станет использоваться как ориентир для транзакций с фиксированной доходностью. Расхождения между глобальными и местными ставками процента оказывают воздействие на стоимость транзакций. Досрочные выплаты могут вести к потере стоимости |
| 9  | Риск конкуренции                   | Риск, того, что новый продукт, разработанный банком, будет скопирован его конкурентом, к которому и перейдет бизнес. Патентная защита финансовых продуктов невозможна или возможна?   |
| 10 | Риск контрагента                   | То же, что и в случае с обычными банками, но с увеличением риска за счет невозможности получения залога плюс слабая база для принуждения к выполнению обязательств.   |
| 11 | Риск несоответствия шарнату        | Могут ли транзакции быть квалифицированы как харам после того, как вначале они квалифицируются как халяль?  |
| 12 | Риск потери репутации              | Клиенты могут быть неудовлетворены, если отдача на инвестиции окажется недостаточной или если с них будут взиматься завышенные ставки.  |
| 13 | Риск, связанный с органами надзора | Как отсутствие краткосрочных процентных инвестиций соотносится с требованиями регулирующих органов? Каков соответствующий коэффициент риска активов для портфеля, в котором преобладают вложения в капитал?   |
| 14 | Юридический риск                   | Даже если истребование ссуды возможно в культурном плане, обеспечено ли оно правовой санкцией? Очевидно, что оно не обеспечено в транзакции в форме участия в прибыли и убытках <sup>47</sup> .   |

Примечание: составлено авторами

Так, банковские риски по своей форме по многим позициям схожи для исламских и традиционных финансовых институтов. Однако существуют различия в плане составляющих отдельных рисков и некоторых фундаментальных причин их возникновения. Возьмем в качестве примера кредитный риск. Так, любая кредитная деятельность требует определенных суждений относительно кредитоспособности заемщика. Основной риск, с которым банк сталкивается в своей деятельности, — это кредитный, состоящий в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора. Данная дефиниция буквально повторяет формулировку, закрепленную в так называемых Базельских принципах.

Управление валютного контролера США, развернувшее свою программу надзора за рисками в 1995 году, предложило определение кредитного риска следующим образом: «Кредитный риск – это риск, которому подвергается финансовый результат деятельности банка или его капитал ввиду неспособности или нежелания должника следовать условиям того или иного договора, заключенного им с банком».

<sup>47</sup>Edwardes W. Competitive Pricing of Islamic Financial Products // www.dc3.cb.uk



Определение из популярного учебника "Банковский менеджмент" ученого Питер С. Роуза: "Кредитный риск есть "вероятность того, что стоимость части активов банка, прежде всего, кредитов, уменьшится или сведется к нулю".

Если обобщить изложенное, то можно сказать, что объектом кредитного риска являются все основные финансовые параметры банка, а субъектом – совокупность контрагентов, имеющих обязательства перед банком. Определение величины кредитного риска по сути дела означает установление степени доверия к этим контрагентам, обусловленной неким временным интервалом. Так, различие между обычным и исламским банком здесь состоит в том, какими критериями они руководствуются и какими механизмами получения прибыли, оправдывающей принятие на себя риска, они располагают.

Так, обычный банк при принятии решения, создающего обладающий кредитным риском актив, ориентируется не в последнюю очередь на кредитную историю клиента, то есть, сведения о выполнении им обязательств по прежним договорам банковской ссуды, иными словами, о выплате основной суммы долга и процентов. Учитывая, что выдача ссуд остается основным видом банковской деятельности, не станем акцентировать внимание на некоторых особенностях кредитного анализа, присущих, например, операциям с долговыми ценными бумагами.

Поскольку кредитный риск есть функция активной части баланса, вспомним еще раз о том, чем активы исламских финансовых институтов отличаются от активов обычных банков. Согласно определению Организации по бухгалтерскому учету и аудиту в исламских финансовых институтах (далее - ААОИФИ), активы имеют форму кассовой наличности и приравненных к ней средств: дебиторской задолженности по мурабахе, саялму и истисна; инвестиций в мушараку (права участия и совместные предприятия); вложения в капитал юридических лиц; запасов (включая товары, приобретенные для клиентов в рамках мурабахи в преддверии реализации соответствующего договора); вложений в недвижимость; имущества; приобретенного для иджары; основных средств и прочих активов<sup>48</sup>.

Выделенные элементы активов исламских банков прямо связаны со свойственными только им типами операций, которые, как известно, нацелены на получение части предпринимательской прибыли от финансируемого делового предприятия (за исключением мурабахи). Следовательно, изучая заявку клиента, исламский банк оценивает не риск невозврата авансированных средств (то есть, несоблюдения базовых условий любой кредитной сделки, в традиционном банковском деле совершаемой на условиях возвратности, платности и срочности), а вероятность возникновения инвестиционного риска. Поэтому, развивая мысль У. Эдварде, отметим, что кредитная история клиента в привычном для нас понимании в рамках отношений с исламским банком не имеет смысла. Ее содержание в контексте исламского банкинга должна

---

<sup>48</sup>Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions. 1420H – 1999. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, State of Bahrain.

составить информация, формирующая доверие не к готовности и способности клиента платить по долгам, а к его способности создать рентабельный бизнес и готовности к взаимовыгодному партнерству с банком.

Что же касается мурабахи, то, как у контракта долгового типа, создаваемый ею кредитный риск ближе по характеру к риску обычного банка. Соответствующий вид активов имеет, как отмечалось, форму товарного запаса, который должен быть реализован клиенту, обязавшемуся выкупить данный товар. И имеет место необходимость оценки кредитоспособности клиента в традиционном понимании: сдержит ли он закрепленное договором обещание, будет ли достаточно для этого платежеспособен, какое обеспечение сможет предложить. Также как и в обычной банковской транзакции, где возврат ссуды и получение банком вознаграждения зависят не от реально достигнутых клиентом результатов и гарантированы законом, в мурабахе маржа банка может быть выплачена, а при необходимости, можно добиться и по решению суда. Однако, в отличие от обычной банковской транзакции данное право исламского банка, не является безусловным (например, в случае неплатежеспособности должника, наступившей по независящим от того обстоятельствам), а увеличение маржи (в противоположность начислению процентов на проценты) не допускается. Повторное перечисление этих особенностей предпринято для того, чтобы указать на отличие исламского банка в части способности гарантировать получение дохода от своих активов, основанных на долговом принципе (в случае с распределением прибыли/убытков это самоочевидно).

В западной финансовой модели банк уверен, что санкционированный законом и обычаем ссудный механизм обеспечит ему как минимум возврат основной суммы долга, а возможная реструктуризация даст шанс извлечь и более высокий процентный доход. Исламский банк не располагает подобными гарантиями и может защититься от кредитного риска в основном более тщательным отбором активов.

Все это порождает дискуссию по поводу того, являются ли исламские банки более рискованным предприятием в сравнении с обычными институтами или нет при согласии в том, что риски исламских банков сводимы к трем основным известным категориям: кредитный, рыночный, операционный.

Специалист банковского рейтингового агентства "Capital Intelligence"<sup>49</sup> Э.Бейкос (Капитал Интеллидженс), степень риска исламских банков выше, чем у традиционных, работающих с процентными инструментами. Он приводит следующие аргументы:

1. Поскольку большинство исламских банков работает на основе участия в прибыли и убытках, риск вариации конечной доходности на капиталовложения для них выше.

2. Существует более высокий риск ликвидности, так как пропорционально большая доля активов исламского банка имеет неликвидную форму.

<sup>49</sup> Материалы <http://www.forextimes.ru/foreks-stati/sekrety-islamskogo-bankinga>.

3. Исламские банки не защищены в части валютных операций, так как они не могут хеджировать свои позиции.

4. Исламские банки больше подвержены риску изменений в фискальной и денежной политике правительств, нежели обычные банки, так как участвуют в прибылях/убытках деловых предприятий.

Критики этой позиции выводят свои доводы из рассмотрения способности исламского банка противостоять внешним потрясениям, опираясь на свой капитал (ассимилировать риск), и состава этого капитала. Они указывают, что разделение риска с вкладчиками и их участие в его ассимиляции – уникальное свойство исламского банковского дела. Разделяющие с банком его риск владельцы вкладов, известных как инвестиционные счета, в данном контексте представляют собой наиболее важное отличие между исламскими и обычными банками. В то время как вкладчики обычных банков имеют право на заранее определенный доход и не участвуют в их (банков) убытках, держатели инвестиционных счетов на такое право не претендуют.

Также, РА "Capital Intelligence"<sup>50</sup> отмечено, что исламские банки охватила положительная динамика. Высокие показатели роста свидетельствуют лишь о том, что существует большая, до сих пор не занятая ниша на рынке банковских услуг, в которой исламским банкам оказаться гораздо проще, чем западным: клиенты, исповедывающие ислам, следуют всем предписаниям в финансовой сфере. Далее, инвестиционные счета формируют значительную часть предназначенных для инвестирования ресурсов исламских банков. То есть большое значение приобретает интерпретация роли этих средств, с точки зрения достаточности капитала.

Совокупные инвестируемые ресурсы исламских банков, как показано выше, состоят из следующих основных групп:

- собственные средства;
- текущие счета (основанные на принципе ответственного хранения, то есть с резервированием, или кард хасан, то есть без резервирования);
- инвестиционные счета (построенные на принципе мударабы).

Последние в свою очередь, могут иметь вид ограниченной и неограниченной мударабы в зависимости от того, накладывает ли на банк контракт с вкладчиком какие-либо ограничения в плане объектов и методов инвестирования.

Неограниченные инвестиционные счета – уникальные продукты исламских финансовых институтов. Банк, как известно, может соединить средства держателя инвестиционного счета со своими собственными денежными средствами или с другими средствами, которыми банк имеет право пользоваться (текущие счета). Их денежная оценка складывается из суммы средств, изначально полученных банком от держателей счетов, плюс (минус) их доля в прибыли (убытках) за вычетом сумм, снятых или переведенных на счета других типов. Держатели неограниченных инвестиционных и

<sup>50</sup>Материалы <http://www.forextimes.ru/foreks-stati/sekrety-islamskogo-bankinga>.

аналогичных счетов получают свою долю прибыли сообразно условиям контракта с исламским банком и несут свою долю убытков в корреляции с пропорциональным размером своего вклада в общий инвестированный фонд.

Средства держателей неограниченных инвестиционных счетов и их аналогов в основном не рассматриваются как обязательство банка, поскольку исламский банк в случае убытка, не обязан вернуть первоначальную сумму, полученную от вкладчика, если только убытки не были вызваны халатностью или нарушением условий договора. Так, эти счета отличаются от традиционных депозитов, которые создают обязательство банка платить по ним фиксированную или плавающую ставку вне зависимости от того, производят активы банка прибыль или убыток. Поскольку исламский банк может переложить свои потери на держателей таких счетов, их предлагается учитывать как часть капитала при оценке достаточности капитала (подразумевается способность к ассимиляции убытков от активных операций).

В случае с использованием ограниченных инвестиционных счетов вкладчик ставит банк в определенные рамки в части того, где, как и в каких целях банк может использовать его средства. Исламский банк может быть ограничен в праве присоединения средств на таком инвестиционном счете к своим инвестируемым фондам. В дополнение к этому в контракте могут существовать иные лимитирующие условия, как, например, вложение в определенные отрасли или виды активов.

Стандарты ААОИФИ рассматривают ограниченные инвестиционные счета, скорее, как забалансовую статью, поскольку исламский банк не имеет безусловного права использовать данные денежные средства. Инвестиции с этих счетов не считаются активами банка (поскольку оформляющий их контракт мударобы является договором об участии только в прибыли). При данном условии банк не разделяет с клиентом убытки, которые полностью должны покрываться держателями инвестиционных счетов. Отсюда, с точки зрения достаточности капитала, этими убытками можно полностью пренебречь. Однако, если банк вносит часть своих средств в транзакцию (когда ограничения распространяются на условия инвестирования и размещения средств), он несет свою часть инвестиционных убытков. При подобных обстоятельствах разница между ограниченными и неограниченными инвестиционными счетами в разрезе покрытия возможных убытков стирается. Оба типа счетов, следовательно, предлагается рассматривать как часть капитала.

Краткое сопоставление между средствами держателей неограниченных инвестиционных счетов и их аналогов и собственными средствами банка. Добавим, что они разнятся в том, что вкладчики не пользуются правами собственников, например правом голоса и правом на прибыль, созданную за счет вложения ресурсов, предоставленных банку через текущие и другие неинвестиционные счета. Требования по текущим и другим неинвестиционным счетам могут покрываться только собственными средствами банка, но не средствами, аккумулированными на инвестиционных и аналогичных счетах. В то время как собственные средства представляют собой капитал, не

ограниченный по срокам. средства на инвестиционных счетах имеют конечную срочность, а держатели счета могут иметь право вывести свои средства до окончания действия контракта.

Именно на этом основании исламские экономисты делают вывод: инвестиционные счета должны рассматриваться как капитал второго порядка, при этом более гибкий в обслуживании обязательств банка и обладающий большей способностью к ассимиляции риска, в сравнении с капиталом второго порядка, по определению Базельского комитета, включающим привилегированные акции, субординированный долг и гибридные инструменты.

Их противники, в свою очередь, указывают на то, что «гибкость» может не оправдать себя в периоды убывания прибыли и денежных потоков, так как банки могут быть вынуждены поддерживать стабильность выплат перед лицом жесткой конкуренции за вкладчика. Опасение потерять рынок может приводить к такой политике распределения прибыли, которая не имеет связи с реальной способностью банка ее генерировать. Бейкос пишет: «Принимая во внимание то, что исламские банки функционируют на основе совместного несения риска, потребность поддерживать капитал на уровне, равном тому, что требуется от банков, обязанных погашать свои обязательства полностью, выглядит чересчур обременительной. Очень часто исламские банки вынуждены прибегать к данному аргументу, дабы доказать, что целью капитала является защита вкладчиков и кредиторов от рисков, имманентных любой банковской деятельности. Если вкладчики принимают на себя часть риска банка, для их защиты требуется меньше капитала. Однако, на практике, хотя в некоторые годы выплаты инвесторам бывают ниже, чем по сберегательным и срочным вкладам в традиционных банках, в целом, ставки в тех и других являются почти полным взаимным отражением. Инвесторы не намерены нести риски банка в той же мере, что и его акционеры. Действительно, вполне вероятно, что некоторые вкладчики предпочтут вывести свои средства, если отдача не соответствует их ожиданиям.

Относительно короткие сроки вкладов и ожидание инвесторами отдачи, превращающей средней, составляет «Капитал Интеллидженс»<sup>51</sup> - это аналитическая фирма, осуществляющая кредитный анализ и присваивающая кредитные рейтинги финансовым учреждениям и корпорациям; специализируется преимущественно на развивающихся финансовых рынках; изначально фирма присваивала рейтинги только организациям со Среднего Востока, впоследствии рейтинговая система стала охватывать средиземноморский регион, Центральную и Восточную Европу, Южную и Юго-восточную Азию, Дальний Восток и Южную Африку; штаб-квартира расположена в г.Лимасол (Кипр), дополнительные аналитические отделы открыты в Гонконге и Индии.

Ситуация, проводящая банкиров исламских банков на производство выплат в масштабах, не имеющих связи с реальной прибыльностью их бизнеса

<sup>51</sup>Материалы <http://translate.academic.ru/Capital%20Intelligence/cu/ru/1>

(и основе своей един ли отличающаяся от положения, в которое попадает обычный банк, расходы которого регулярно превышают доходы), в принципе по умолчанию. Однако, достаточных эмпирических свидетельств в пользу утверждения относительно ожиданий и поведения держателей инвестиционных счетов, насколько известно авторам, до сих пор не собрано. Характерно, что специалисты МВФ (имея ввиду более распространенную модель двусторонней муарабы с ее жесткой корреляцией между активной и пассивной частями баланса) указывают: при снижении поступлений от активных операций исламский банк пропорционально снижает выплаты по срочным пассивам. Он нейтрализует угрозу своей платежеспособности, тем самым оказываясь лучше приспособленным к противодействию отрицательным внешним факторам.

Вклады до востребования (кард хасан), могут быть отозваны в любой момент, они полностью гарантированы по номинальному значению, но подкреплены лишь частичным резервированием. Создается условия для возможного перехода чистой стоимости банка в отрицательную зону в случае массового изъятия средств вкладчиками. Увеличивает рисковую нагрузку на капитал и как очевидно, не является типом риска, присущим исключительно исламским финансовым институтам.

### **3.5. Правовые основы исламского банкинга и исламского финансирования**

В Республике Казахстан создана правовая основа для организации деятельности исламских банков и организации исламского финансирования<sup>52</sup>. Так, 12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования».

Основной блок изменений, касающийся внедрения инструментов исламского финансирования, связан с Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» и направлен на создание правовой основы функционирования исламских банков, устранение ограничений, препятствующих внедрению исламских банков, определение форм и методов государственного регулирования и надзора за деятельностью исламских банков, перечня и порядка осуществления исламских банковских операций.

Изменения в Законе Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг» обеспечивают возможность выпуска и обращения исламских ценных бумаг (сукук). Эти изменения в Законе Республики Казахстан «Об инвестиционных фондах» предусматривают возможность создания исламских инвестиционных фондов. При этом акции и пайи исламских инвестиционных фондов также рассматриваются Законом о рынке ценных бумаг в качестве исламских ценных бумаг.

<sup>52</sup> Источники: <http://www.nationalbank.kz/?docid=1186&switch=russian>

22 июля 2011 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования», в соответствии с которым разрешен выпуск государственных исламских ценных бумаг, а также расширен перечень эмитентов корпоративных исламских ценных бумаг.

Установлены основные требования к деятельности исламских банков и к выпуску исламских ценных бумаг (запрет взимания вознаграждения в виде процентов, финансирования деятельности, противоречащей нормам ислама, в обязательном порядке наличие Совета по принципам исламского финансирования в исламских банках и создание исламской специальной финансовой компании при выпуске исламских ценных бумаг).

Отсутствуют ограничения по участию исламских банков в уставных капиталах юридических лиц, а также ограничений, запрещающих исламским банкам заниматься иной деятельностью, кроме банковской, при финансировании производственной и торговой деятельности. Таким образом, исламским банкам разрешено участвовать в торговых операциях и делить прибыли и убытки со своими клиентами.

Кроме того, определены следующие исламские банковские продукты, адаптированные к институтам гражданского законодательства Казахстана:

- беспроцентные депозиты до востребования;
- доверительное управление деньгами (инвестиционный депозит) (мударара);
- банковские заемные операции без взимания вознаграждения (кард аль-хасан);
- торговое финансирование (мурабаха);
- финансирование производственной и торговой деятельности на условиях партнерства (мушарака);
- аренда (лизинг) (иджара);
- агентские услуги в рамках исламской банковской деятельности (вакала).

Также, созданы условия для выпуска и обращения следующих видов исламских ценных бумаг (сукук):

- акции и паи исламских инвестиционных фондов;
- исламские арендные сертификаты (аль иджара);
- исламские сертификаты участия;
- и иных ценных бумаг, признанных исламскими ценными бумагами в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

При этом, эмитентами корпоративных исламских ценных бумаг могут быть юридические лица, являющиеся резидентами Республики Казахстан.

Кроме того, разрешен выпуск государственных исламских ценных бумаг. В соответствии с Бюджетным кодексом РК эмитентом государственных исламских ценных бумаг является центральный уполномоченный орган по исполнению бюджета, который определяет объемы, сроки и условия каждого выпуска таких государственных эмиссионных ценных бумаг.

В отношении продуктов исламского банкинга действует отдельный налоговый режим, предусматривающий налоговые стимулы эквивалентно традиционным финансовым операциям (финансовые операции освобождены от налога на добавленную стоимость).

С целью предоставления возможности и обеспечения доступности населению в инвестировании в исламские ценные бумаги отменена плата за обработку электронных распоряжений по сделкам с исламскими финансовыми инструментами в АО «Центральный депозитарий ценных бумаг».

Также, для развития исламского финансирования в официальном списке АО «Казахстанская фондовая биржа» предусмотрен отдельный сектор «исламские ценные бумаги».

Проводится работа по дальнейшему совершенствованию законодательства РК. В настоящее время разработан законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования», включающий вопросы исламского страхования, поправки, предусматривающие признание товарной мурабахи банковской операцией исламских банков, механизмы администрирования и методологии налогообложения данной операции, а также осуществление исламскими банками приема депозитов на принципах агентской деятельности (вакала). Также в данном законопроекте предусмотрено включение в функции НБРК деятельности по развитию исламского финансирования.

Нормативная база по бухгалтерскому учету операций исламского финансирования включает в себя дополнения в планы счетов (специальные балансовые счета для учета операций исламского финансирования) и инструкции по бухгалтерскому учету и составлению финансовой отчетности исламскими банками и исламскими специальными финансовыми компаниями. Законодательная база по бухгалтерскому учету в РК была разработана на базе стандартов ААОIFI в рамках, общих принципов и основ МСФО.

Инструкциями НБ РК предусмотрен учет практически всех операций исламских банков и исламских специальных финансовых компаний: мудараба, мурабаха, иджара, мушарака, истисна, сукук.

Исламское право содержит следующие запреты в области экономики:

- «риба» (буквально – лихва, процент)<sup>53</sup> – запрет на ссудный процент с долга, т.е. любая выплата, превышающая предоставленный заем. В связи с этим, деньги не воспринимаются как самостоятельный товар, а лишь как мерило стоимости товаров;

- «гарар»<sup>54</sup> (буквально переводится как «опасность», «вводить в заблуждение», «сворачивать», «подвергать риску») – это запрет на намеренный риск, выходящий за пределы необходимого.

<sup>53</sup> Материалы <http://www.wikiznaniq.ru/ru-w/index.php/%D0%98%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

<sup>54</sup> Материалы <http://kaznetwork.jimdo.com/%D0%BE-fatah-finance-%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3>



Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности»<sup>55</sup> гласит, что заемные операции определяются как предоставление денег на условиях платности, срочности и возвратности. Представляется, что обязательства участников партнерства (мудароба и мушарака) по разделению прибыли не будут квалифицироваться как процентные, так как:

- 1) здесь по определению отсутствует фиксированность вознаграждения;
- 2) обязанности партнеров имеют принципиальное отличие от обязанностей заемщика денежных средств и заимодателя. Если невозврат заемщиком суммы денег будет квалифицироваться как нарушение обязательства, то невозврат партнером инвестированных средств может не рассматриваться как нарушение в случае убыточности проекта.

В исламском праве является абсолютным запрет на получение рибы, то есть процентов на заем. Ведь, рибя понимается как «чрезмерное». В применении к финансам это означает запрет на принятие и выплату вознаграждения на пассивный капитал. Вознаграждение должно иметь своим основанием работу, участие в рисках и/или ответственности.

Исламским правом запрещена выплата вознаграждения за временное пользование деньгами. Вместо традиционной для обычных банков формулы Д-Д' кредитные транзакции исламского банка всегда привязаны к процессу продажи или производства товаров и услуг, и формула выглядит иначе: Д-Т-Д.

Объяснение не в том, что исламское право не признает ценности временного аспекта пользования денежными средствами. Оно признается и разрешено к компенсации, например, когда есть связь с товарной транзакцией, как частный случай – при продаже товара с отсрочкой платежа – в кредит. Однако, компенсация за временное пользование денежными средствами без привязки к производственной или товарной транзакции запрещена.

В условиях сделок между корпоративными резидентами доход банкам заемщика, как правило, определяется по универсальным правилам, при этом квалификация выплат как процентов или предпринимательского дохода не будет иметь особого значения при налогообложении.

При условии, что получателем является нерезидент, квалификация выплат как процентов или предпринимательского дохода будет иметь различные налоговые последствия. С процентов в казахстанских условиях удерживается налог по ставке 15 % или по сниженной ставке (до 10 %) в договоре об устранении двойного налогообложения. Предпринимательские доходы по исламским продуктам, не являющиеся процентами, не будут облагаться налогом в стране-источнике.

В контракте салама на момент его завершения доход банка, потенциально заключающийся в возможности реализовать приобретенный со скидкой товар, не реализован. Здесь нельзя говорить ни о процентах, ни о налогооблагаемом доходе вообще. В контрактах мударобы и мушараки банк, по сути, будет являться участником партнерства с заранее неизвестными финансовыми результатами. В обоих случаях он будет нести риск финансовых убытков.

<sup>55</sup> Материалы <http://adifet.zan.kz/rus/docs/Z950002444>

В контрактах иджары премия в части превышения выплат над покупной ценой включает в себя и премию за риск собственника. Собственно, это и является основным легитимным основанием выплаты премии. Требование выделения запрещенных к взиманию и уплате процентов за временное пользование денежными средствами делает сомнительной с точки зрения требований исламского права всю конструкцию иджары. Соответственно, выплаты по иджаре согласно идее самого инструмента, не должны квалифицироваться как проценты.

В казахстанских условиях, многие договоры об избежании двойного налогообложения в статьях о роялти включают в их понятие арендные платежи. По таким договорам платежи по иджаре могут облагаться налогом у источника. Наличие в договорах такого условия и возможность эффективного зачета удержанных в Казахстане платежей, в стране арендодателя должны учитываться при подготовке контрактов иджары.

Согласно Модельной конвенции Организации экономического сотрудничества и развития (далее - ОЭСР) относительно немногие исламские финансовые продукты могут рассматриваться как займы, в смысле квалификации платежей по ним как процентов. Пожалуй, единственным бесспорным «кандидатом» будут платежи по мушараке в части превышения платежей над покупной ценой имущества.

Согласно Постановления Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67<sup>56</sup> отмечено вотчетности по выполнению пруденциальных нормативов исламскими банками, ее формах и сроках представления. В соответствии с пунктом 1-1 статьи 42 ЗРК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года<sup>57</sup> и подпунктом 6 пункта 1 статьи 93РК «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций» от 4 июля 2003 года<sup>58</sup>, входят утвержденные следующие формы отчетности о выполнении пруденциальных нормативов исламскими банками (таблица 8).

**Таблица 8 - Формы отчетности о выполнении пруденциальных нормативов исламскими банками**

№	Формы отчетности
1	Отчет о выполнении пруденциальных нормативов по форме в соответствии с приложением 1 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
2	Расшифровка активов, ввешенных с учетом кредитного риска, по форме в соответствии с приложением 2 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
3	Расшифровка условных и возможных обязательств, ввешенных с учетом кредитного риска, по форме в соответствии с приложением 3 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
4	Распределение открытых позиций по временным интервалам (в разрезе валют) по форме в соответствии с приложением 4 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
5	Расшифровка расчета общего рыночного риска исламских ценных бумаг по форме в соответствии с приложением 5 к

<sup>56</sup> Материалы <http://normativ.kz/view/24680>

<sup>57</sup> Материалы <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444>

<sup>58</sup> Материалы [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444\\_#z122](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444_#z122)

	постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
6	Расшифровка рыночного риска, связанного с изменением рыночной стоимости акций или индекса на акции по форме в соответствии с приложением 6 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
7	Расшифровка рыночного риска, связанного с изменением обменного курса иностранных валют (рыночной стоимости драгоценных металлов), по форме в соответствии с приложением 7 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
8	Расшифровка рыночного риска, связанного с изменением рыночной стоимости товарно-материальных запасов, по форме в соответствии с приложением 8 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
9	Расшифровка операционного риска по форме в соответствии с приложением 9 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
10	Расшифровка максимального риска на одного заемщика риска по форме в соответствии с приложением 10 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
11	Расшифровка максимального риска на одного заемщика (в разрезе заемщиков), по форме в соответствии с приложением 10-1 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
12	Расшифровка коэффициента текущей ликвидности k4 по форме в соответствии с приложением 11 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
13	Расшифровка коэффициента срочной ликвидности k4-1 по форме в соответствии с приложением 12 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
14	Расшифровка коэффициента срочной ликвидности k4-2 по форме в соответствии с приложением 13 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
15	Расшифровка коэффициента срочной ликвидности k4-3 по форме в соответствии с приложением 14 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
16	Расшифровка коэффициента срочной валютной ликвидности k4-4 по форме в соответствии с приложением 15 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
17	Расшифровка коэффициента срочной валютной ликвидности k4-5 по форме в соответствии с приложением 16 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
18	Расшифровка коэффициента срочной валютной ликвидности k4-6 по форме в соответствии с приложением 17 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
19	Отчет о валютных позициях по каждой иностранной валюте и валютной нетто-позиции за каждый рабочий день недели (месяца) по форме в соответствии с приложением 21 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
20	Расшифровка максимального размера инвестиций банка в основные средства и другие нефинансовые активы по форме в соответствии с приложением 22 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67
21	Расшифровка коэффициентов капитализации банков к обязательствам перед нерезидентами Республики Казахстан по форме в соответствии с приложением 23 к
22	Расшифровку среднемесячной величины внутренних активов и коэффициента размещения части средств во внутренние активы по форме в соответствии с приложением 23-1
23	Расшифровку среднемесячной величины внутренних и иных обязательств по форме в соответствии с приложением 23-2
24	Дополнительные сведения для расчета пруденциальных нормативов по форме в соответствии с приложением 24 к постановлению Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27 марта 2009 года № 67

Примечание: составлено авторами на основе данных [http://adilet.zan.kz/rus/docs/V090005671\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/V090005671_)

Отчеты необходимо представлять своевременно и в следующем порядке:

- А) ежемесячно, не позднее 18.00 часов времени города Астаны седьмого рабочего дня месяца, следующего за отчетным месяцем;
- Б) еженедельно на пятый рабочий день недели, следующей за отчетной;
- В) не позднее 18.00 часов времени города Астаны седьмого рабочего дня, следующего за отчетной датой.

Отчеты на электронном носителе необходимо представлять с использованием транспортной системы гарантированной доставки информации с криптографическими средствами защиты, обеспечивающей конфиденциальность и некорректируемость представляемых данных.

Идентичность данных, представляемых на электронном носителе, данным на бумажном носителе обеспечивается первым руководителем банка или лицом, его замещающим. В случае отсутствия сведений по отчетам о выполнении пруденциальных нормативов, соответствующие приложения не представляются. Данные в отчетах указываются в национальной валюте Республики Казахстан – тенге.

Единица измерения, используемая при составлении отчетов, устанавливается в тысячах тенге. Сумма менее пятисот тенге округляется до нуля, а сумма, равная пятистам тенге и выше, округляется до тысячи тенге. Коэффициенты представляются с тремя знаками после запятой.

Ранее, в 2007 году Агентством Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы (далее – РФЦА) были инициированы изменения и дополнения в законодательство, необходимые для внедрения исламского банкинга и исламского финансирования в Казахстане.

4 февраля 2009 года Главой государства Назарбаевым Н.А. подписан Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования», направленный на внедрение инструментов исламского финансирования. Акты, основные положения предусматривают следующее:

- 1) установление правовых основ и особенностей деятельности исламских банков;
- 2) законодательное закрепление форм и методов государственного регулирования и надзора за деятельностью исламских банков;
- 3) определение перечня и порядка осуществления исламских банковских операций;
- 4) определение порядка выпуска и обращения исламских ценных бумаг;
- 5) определение порядка налогообложения исламских финансовых инструментов;
- 6) установление правовых основ и особенностей деятельности исламских инвестиционных фондов.

Создание законодательства для функционирования исламских финансовых организаций станет одним из инструментов вывода РФЦА в лидеры по инвестиционной привлекательности среди стран СНГ и Средней Азии.

Так, в Республике Казахстан функционируют и присутствуют следующие исламские финансовые институты:

- АО «Исламский Банк «Al Hilal», который был открыт в марте 2010 года в соответствии с Соглашением между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов;

- Исламский Банк Развития (ИБР), общий инвестиционный портфель в Казахстане составляет порядка 700 млн. долларов США;

- АО «Fattah Finance» – первая брокерская компания, предоставляющая финансовые услуги в соответствии с нормами шариата и управляющая исламскими инвестиционными фондами;

- исламский инвестиционный Хадж Фонд Казахстана, направленный на инвестирование сбережений населения, желающих совершить Хадж или Умру;

- первая исламская страховая компания – ПК ОВСХ «Такафул» зарегистрирована в 2010 году;

- Закят фонд Духовного управления мусульман Казахстана, являющийся распределительным центром для сбора закятных и благотворительных средств;

- Исламская корпорация по развитию частного сектора (ИБР) совместно с казахстанскими участниками создали первую исламскую лизинговую компанию в РК с капиталом 36 млн. долларов США.

Хроника развития исламского финансирования в Казахстане<sup>59</sup>.

12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования»

7 июня 2009 года подписан Закон Республики Казахстан «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов об открытии Исламского Банка в Республике Казахстан», послуживший основой для открытия первого исламского банка в стране – АО «Al Hilal Bank» (являющийся 100 % дочерним учреждением Al Hilal (ОАЭ).

Послание Президента народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности» от 29 января 2010 года: «...Необходимо заставить работать отечественный фондовый рынок, который к 2020 году должен стать региональным центром исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии и войти в десятку ведущих финансовых центров Азии».

Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, утвержденный Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922:

«...В рамках формирования полноценного фондового рынка Казахстана и его интеграции с международным рынком капитала получит дальнейшее развитие региональный финансовый центр города Алматы. В стратегической перспективе государство создаст необходимые условия для развития конкурентоспособного финансового центра города Алматы, соответствующего международным стандартам, и его вхождения в группу десяти ведущих финансовых центров Азии.

... К 2020 году отечественный фондовый рынок станет региональным центром исламского банкинга среди стран Содружества Независимых Государств и Центральной Азии».

<sup>59</sup> Материалы <http://www.nationalbank.kz/> "docid=118" &swinb=mmisun

Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период, одобренная Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 923:

«...Будет продолжена работа по реализации... Плана развития регионального финансового центра города Алматы до 2015 года, утвержденного постановлением Правительства РК от 30 января 2009 года № 90. ...В качестве одного из дополнительных источников привлечения ресурсов дальнейшее развитие получит исламское финансирование...»

Выступление Президента Республики Казахстан на 38-й сессии Совета министров иностранных дел Организации Исламского Сотрудничества 28 июня 2011 года:

«Казахстан открыл у себя Исламский банк. Мы активно продвигаем исламское финансирование и создание бенчмаркинга исламских финансовых инструментов в регионе. Предлагаю ..... развивать Алматы в качестве регионального финансового центра, использующего исламское финансирование».

В августе 2010 года - Агентством Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы совместно с государственными органами утверждена Дорожная карта по развитию исламского финансирования в Казахстане на 2010-2012 годы.

20 октября 2011 года изданы поручения Главы государства № 61-17.307 по развитию системы исламских финансов в Казахстане.

17 ноября 2011 года Национальный Банк Республики Казахстан принят в качестве Ассоциированного члена в международную организацию «Совет по предоставлению исламских финансовых услуг (Islamic Financial Services Board)».

29 марта 2012 года постановлением Правительства Республики Казахстан № 371 утверждена Дорожная карта по развитию исламского финансирования в Казахстане до 2020 года (см. Приложение В "Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года").

20 июля 2012 года АО «Банк Развития Казахстана» осуществил выпуск долговых ценных бумаг в соответствии с законодательством Малайзии (сукук «каль-мурабаха») на сумму 240 миллионов малайзийских рингитов (порядка 76,7 млн USD), 38 % которого распределено среди казахстанских инвесторов.

1 июня 2014 года подписано соглашение об оказании Исламским Банком Развития технического содействия (грант) Национальному Банку Республики Казахстан для совершенствования казахстанского законодательства по вопросам исламского финансирования.

### **3.6. Роль Исламского Банка Развития**

Исламский Банк Развития (ИБР) является региональной финансовой организацией, финансирующей международное развитие и учрежденной согласно Декларации Намерения, провозглашенной на Первой Конференции

Министров Исламских Государств, проходившей в декабре 1973 года в городе Джидда (Саудовская Аравия), и подписанной представителями 23 членом государств Организации Исламской Конференции (ОИК). ИБР приступил к деятельности 20 октября 1975 года.

Следует отметить, что целью ИБР является оказание содействия экономическому развитию и социальному прогрессу государств-членов ИБР и мусульманских сообществ в соответствии с принципами шариата. В состав членом входит 52 государства. Из стран СНГ членами ИБР являются Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан.

Республика Казахстан 16 мая 1996 года ратифицировала Учредительный договор ИБР, подписанный в городе Джидде 12 августа 1974 года. В августе 1997 года в городе Алматы был открыт региональный офис для государств-членом ИБР и мусульманских сообществ, находящихся в СНГ, Монголии, КНР, регионе Восточной Европы.

В течение 1998-1999 гг. Национальный Банк Казахстана осуществлял активное сотрудничество с Исламским Банком Развития на правах офиса управляющего ИБР от Республики Казахстан. В мае 1999 года состоялся визит Оценочной миссии во главе с Вице-президентом Исламского Банка Развития в Казахстан. 12-14 октября 1999 года в Алматы проходило заседание "круглого стола" между Правительством Республики Казахстан и Координационной Группой, которая была представлена: Кувейтским фондом арабского экономического развития, Саудовским фондом развития и ИБР. Результатом заседания явился факт подписания меморандума о взаимопонимании и принятие перечня проектов, входящих в Программу государственных инвестиций Казахстана, для дальнейшего рассмотрения на предмет возможного финансирования.

Характерно, что с 23 апреля по 26 апреля 2012 года Национальным Банком Республики Казахстан совместно с Исламским институтом тренинга и исследований, входящим в группу Исламского Банка Развития, было проведено международное заседание "Islamic modes of finance and sukuk" с участием представителей стран Стран Независимых Государств.

В сентябре 2012 года Национальный Банк Республики Казахстан совместно с Исламским Банком Развития и Международным валютным фондом провел Региональную Конференцию "Enabling Environment for Islamic Finance" в городе Алматы.

В системе национальных и международных исламских банков особое место занимает Исламский Банк Развития, которому отводится роль центрального звена в механизме исламского международного экономического порядка (таблица 8).

Таблица 8 - Общая характеристика Исламского Банка Развития

№ п/п	Содержание	Назначение ИБР
1	Основание	Исламский Банк Развития как международный финансовый институт исламских стран был учрежден во исполнение положений Декларации о намерениях, принятой Конференцией министров финансов государств – членов ОИК (декабрь 1973 года, Джиббута). Формально ИБР был открыт 20 октября 1975 года
2	Цель деятельности Банка	Содействие экономическому развитию и социальному прогрессу государств-членов и мусульманских общин в государствах – не членах ОИК индивидуально и совместно в соответствии с принципами шариата
3	Функции Банка	Участие в уставном капитале и предоставление займов для производственных проектов и предприятий, а также предоставление финансовой помощи государствам-членам в других формах в целях экономического и социального развития. Банк должен учредить и управлять специальными фондами, включая фонды содействия мусульманским общинам в государствах – не членах в дополнение к учрежденным трастовым фондам
4	Права Банка	Имеет право в соответствии со своими учредительными документами принимать депозиты и мобилизовать финансовые ресурсы в соответствии с предписаниями шариата. Банку также поручено оказывать содействие внешней торговле основными группами товаров между государствами-членами, предоставлять техническое содействие и организовывать подготовку персонала, занятого в программах развития в государствах-членах в соответствии с шариатом
5	Количество членов банка	Членами Банка являются 56 стран
6	Основное условия членства	Членство в ОИК, выплата взноса в капитал Банка и готовность принять такие условия, которые могут быть определены решением Совета управляющих ИБР.

Примечание: составлено авторами на основе данных

<http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://9c2f799fdb805fd8b547aa0c2027b7c9>

Список 56 членов - стран Исламского Банка Развития представлен в таблице 9.

Таблица 9 - Члены Исламского Банка Развития

№	Страна	Акций	Сумма (в млн. ИД)	% из всего количества
1	Саудовская Аравия	424,960	4249.6	23.61%
2	Ливия	170,446	1704.46	9.47%
3	Иран	149,120	1491.2	8.28%
4	Нигерия	138,400	1384	7.69%
5	Объединенные Эмираты	135,720	1357.2	7.54%
6	Катар	129,750	1297.5	7.21%
7	Египет	127,867	1278.67	7.10%
8	Турция	116,586	1165.86	6.48%
9	Кувейт	98,588	985.88	5.48%
10	Пакистан	45,922	459.22	2.55%
11	Алжир	45,922	459.22	2.55%
12	Индонезия	40,648	406.48	2.26%
13	Малайзия	29,401	294.01	1.63%
14	Бангладеш	18,216	182.16	1.01%
15	Йемен	9,238	92.38	0.51%
16	Марокко	9,169	91.69	0.51%
17	Судан	8,321	83.21	0.46%
18	Йордания	7,850	78.5	0.44%
19	Габон	5,458	54.58	0.30%
20	Сенегал	5,280	52.8	0.29%
21	Оман	5,092	50.92	0.28%
22	Ирак	4,824	48.24	0.27%
23	Бруней	4,585	45.85	0.25%



24	Камерун	4,585	45,85	0,25%
25	Гвинея	4,585	45,85	0,25%
26	Нигер	4,585	45,85	0,25%
27	Бахрейн	2,588	25,88	0,14%
28	Буркина Фасо	2,463	24,63	0,14%
29	Уганда	2,463	24,63	0,14%
30	Бенин	2,080	20,8	0,12%
31	Палестина	1,955	19,55	0,11%
32	Тунис	1,955	19,55	0,11%
33	Казахстан	1,929	19,29	0,11%
34	Сирия	1,849	18,49	0,10%
35	Азербайджан	1,819	18,19	0,10%
36	Мали	1,819	18,19	0,10%
37	Афганистан	993	9,93	0,06%
38	Чад	977	9,77	0,05%
39	Ливан	977	9,77	0,05%
40	Мавритания	977	9,77	0,05%
41	Албания	923	9,23	0,05%
42	Гамбия	923	9,23	0,05%
43	Кыргызская Республика	923	9,23	0,05%
44	Мальдивы	923	9,23	0,05%
45	Мозамбик	923	9,23	0,05%
46	Суринам	923	9,23	0,05%
47	Джибути	496	4,96	0,03%
48	Гвинея-Бисау	496	4,96	0,03%
49	Сьерра Леоне	496	4,96	0,03%
50	Сомали	496	4,96	0,03%
51	Таджикистан	496	4,96	0,03%
52	Того	496	4,96	0,03%
53	Туркменистан	496	4,96	0,03%
54	Узбекистан	480	4,8	0,03%
55	Коморские острова	465	4,65	0,03%
56	Кот-д'Ивуар	465	4,65	0,03%
Всего капитала	1.800.000	18.000,00	100,00%	

Примечание: составлено авторами

Члены Исламского Банка Развития представлены управляющими, обычно министрами финансов или лицами, их замещающими. Совет управляющих, высший орган Банка, собирается на свои сессии ежегодно. Президентом Банка и председателем исполнительного совета директоров является доктор Ахмед Мухаммед Али (Саудовская Аравия).

Исполнительный совет директоров состоит из 15 членов, включая председателя, причем пять из них назначаются наиболее крупными странами распорядителями основного капитала Банка, остальные десять выбираются управляющими других стран-распорядителей. Срок полномочий совета – три года. В своей деятельности исполнительный совет директоров опирается на управленческий аппарат, состоящий из бюро секретаря Банка, международного бюро советников, управления проектов и операций, управления разработки экономической политики, финансового управления и статистического бюро.

В систему Исламского Банка Развития входят несколько финансовых схем и специализированных финансовых учреждений, составляющих группу ИБР (IDB Group) (таблица 10).

Таблица 10 - Финансовые схемы и специализированные финансовые учреждения, составляющие группу ИБР (IDB Group)

№ п/п	Наименование
1	Портфолио по инвестициям и развитию исламских банков
2	Инвестиционный фонд
3	Фонд по развитию инфраструктуры
4	Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортных кредитов
5	Исламская корпорация по развитию частного сектора
6	Исламский институт по исследованиям и подготовке
7	Проект по утилизации жертвенного мяса (проект Королевства Саудовская Аравия)
8	Биосолевой сельскохозяйственный центр в Дубаи

*Примечание: составлено авторами*

Банк придерживается исламского принципа, запрещающего ростовщичество, не дает займы и кредиты под проценты. Банк финансирует торговлю на основе дополнительных цен («мурабаха») в размере 6,75-9 % от первоначальных цен, по которым он сам закупает товары для клиентов.

Банк предоставляет займы сроком от 15 до 30 лет с взиманием 2,5-3 % за банковское обслуживание, в основном на проекты развития инфраструктуры экономик долгосрочного характера, финансирует фрахтование и арендные операции, импорт товаров для целей социально-экономического развития, причем поощряется импорт из других государств - членов ОИК.

Институты и программы, учрежденные ИБР за последние 25 лет, могут быть разделены на две подгруппы (таблица 11).

Таблица 11- Подгруппы институтов и программ, учрежденных Исламским Банком Развития

№ п/п	Подгруппа	Содержание
1	Первая	входят институты, непосредственно относящиеся к Банку как институту, финансирующему развитие: Инвестиционный фонд, Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортных кредитов, Исламская корпорация по развитию частного сектора. Именно эти учреждения специализируются на привлечении финансовых ресурсов в интересах ИБР и содействуют их эффективному использованию
2	Вторая	включает институты, ориентированные на развитие долгосрочного потенциала государств - членов ИБР. Эти институты специализируются на исследовательских программах и программах по подготовке кадров

*Примечание: составлено авторами*

Особое место в деятельности Банка занимают операции по финансированию импорта в торговле (ImportTradeFinancingOperations), схемы по финансированию экспорта (Export Financing Schemes), а также операции в рамках Портфолио исламских банков (Islamic Banks Portfolio) и в рамках Инвестиционного фонда (Unit Investment Fund). Именно в этот период президент Банка получил больше полномочий по утверждению определенных категорий операций: были приняты меры по повышению эффективности схем

по финансированию экспорта и операций по финансированию импортной торговли.

Исламский Банк Развития осуществляет и своеобразную политическую деятельность. Речь идет о предоставлении «помощи мусульманским общинам». Эта помощь осуществляется в виде операций по предоставлению специальной помощи (Special Assistance Operations) в рамках двух видов программ в интересах мусульманских общин в государствах – не членах ИБР.

Программа предоставления специальной помощи (Special Assistance Program) и Программа предоставления стипендий на обучение и подготовку кадров (Scholarship Program) имеют весомое значение в развитии исламских банков. Программа предоставления специальной помощи была учреждена в 1980 году. Основные ее цели:

- 1) содействовать ускорению экономического развития и социального прогресса мусульманских общин в странах – не членах ИБР по всему миру;
- 2) предоставлять помощь и оказывать содействие государствам-членам и мусульманским общинам в случае природных бедствий и голода;
- 3) облегчить участь мусульманских беженцев по всему миру.

Как утверждается в докладах Исламского Банка Развития, с начала своего осуществления программа предоставления специальной помощи мусульманским общинам в государствах – не членах была направлена, на развитие и укрепление институтов в сфере образования, здравоохранения и социальной деятельности в целях улучшения уровня жизни и сохранения исламской самобытности мусульманских общин.

Программа предоставления специальной помощи государствам-членам осуществлялась в форме подготовки кадров и проведения исследований, направленных на проведение в соответствии с шариатом их экономической, финансовой и банковской деятельности. Типовыми программами специальной помощи являлись проекты в области образования, здравоохранения и социальной деятельности в интересах мусульманских общин в государствах – не членах следующие:

- 1) помощь беженцам из государств-членов, из мусульманских общин в государствах – не членах или в приграничных странах;
- 2) предоставление помощи и содействия государствам-членам, подвергшимся природным бедствиям и катастрофам;
- 3) поддержка исследовательских центров, осуществляющих исследование или обучение в области исламской культуры или арабского языка.

Программа предоставления стипендий на обучение и подготовку кадров в интересах мусульманских меньшинств в государствах – не членах позволяет нуждающимся молодым людям из мусульманских общин в государствах – не членах получить первоначальную подготовку в определенных областях в государствах-членах. Эта Программа началась в 1984 году. В 2000 году банк затратил 2,5 млн исламских динаров (около 3,4 млн. долларов).

В Исламском Банке Развития действуют следующие стипендиальные программы:

1. Программа стипендии для мусульманских сообществ в странах лиц, не являющихся членом какой-либо организации.
2. Программа стипендии по науке и технике ИБР наименее развитым государствам-членам<sup>60</sup>.
3. Программа стипендии заслуги для развития высокой технологии.

Приведем пример деятельности Портфолио по инвестициям и развитию исламских банков. Именно этот институт отражает, идею "Исламской солидарности" в финансовом механизме ИБР. Портфолио было создано и учреждено 27 марта 1987 года, оно объединило финансовые ресурсы ИБР и «братских» исламских банков в целях развития инвестиций и торговли между государствами-членами, а также исламского финансового рынка. Портфолио управляется непосредственно ИБР. Состав акционеров Исламского Банка Развития:

- 1 Исламский Банк Развития.
- 2 «Аль-Барака» исламский банк, Бахрейн.
- 3 Кувейтский финансовый дом.
- 4 Faisal Islamic Bank of Bahrain (условный перевод - Исламский банк Фейсала в Бахрейне).
- 5 Исламский банк Катара.
- 6 Исламский банк Фейсала в Египте.
- 7 Международный исламский банк Катара.
- 8 Исламский международный банк инвестиций и развития в Каире.
- 9 Исламский банк в Дубае.
- 10 Инвестиционная компания «Аль-Барака», Лондон.
- 11 Иорданский исламский банк по финансам и инвестированию.
- 12 Социальный банк «Насер», Каир.
- 13 Бахрейнский исламский банк.
- 14 Турецкий финансовый дом «Аль-Барака», Стамбул.
- 15 Исламский банк «Аль-Барака», Мавритания.
- 16 BEST (Beit Ettamwil Saudi Tunisi), Тунис.
- 17 Исламский банк «Tadamon», Судан.
- 18 Исламский банк кооперативного развития, Судан.
- 19 Суданский исламский банк.
- 20 Masraf Faisal Al-Islami, Бахрейн.
- 21 Исламская инвестиционная компания в Персидском заливе.

Примечательно, что активы и пассивы Портфолио, независимы от ИБР, как и аудит его финансовой деятельности.

Портфолио обладает фиксированным выплаченным капиталом в 100 млн. долларов и переменным капиталом в 280 млн. долларов. Портфолио также может управлять средствами фонда в размере 250 млн. долларов, размещенных ИБР на специальном депозите.

Интересно, что расчетной единицей Портфолио является доллар США, а не исламский динар, и его деятельность ориентирована в основном, но не

<sup>60</sup> Материалы <http://www.eni.kz.ru/sotrudnichestvo/obyavleniya/17626/>

исключительно, на финансирование частного сектора в государствах– членах ИБР.

С точки зрения своей функциональной специфики Портфолио выступает как «доходный фонд», ставящий своей целью сохранить стоимость своего капитала и распределять постоянно поток доходов среди своих участников-акционеров. Его основными целями являются мобилизация ликвидных активов исламских банков и финансовых институтов для различных финансовых операций, содействовать развитию исламского финансового рынка путем выпуска исламских финансовых инструментов (ценных бумаг и схем финансовых операций), а также диверсифицировать свой портфель проектов с целью создания доходности, соответствующей риску структуры портфеля.

Ведущая роль в деятельности Банка с момента его основания принадлежит Саудовской Аравии, чья доля в подписанном капитале составляет 24,56 %. Контроль за деятельностью Банка осуществляется также и путем заполнения штатного расписания его служащих подданными Саудовской Аравии и гражданами Пакистана.

Большинство государств-членов ОИК предпочитают иметь дело с такими международными финансовыми институтами, как МВФ, МБРР.

Что касается применения принципов ислама в деятельности ИБР, то были найдены соответствующие формы их модернизации и приспособления к современным банковским операциям. Сотрудничают с Банком и государства с незначительным мусульманским населением: Бенин (14 % мусульман), Верхняя Вольта (18 %), Уганда (6 %) и другие, что позволяет ему выступать в качестве действенного инструмента влияния и давления в зоне распространения ислама в целях реализации концепции исламского мирового экономического порядка.

### **3.7.Кредитные операции и кредит по исламским принципам**

Вместо кредитов партнерам исламского банка предоставляется финансирование, основанное на принципах участия банка в прибылях и убытках проекта, а также долгового финансирования. Очень важно, что отношения между сторонами строятся только на взаимном доверии и высокой двусторонней ответственности, где обе стороны выступают в качестве равноправных участников, реализуется принцип истинного партнерства между банком и его клиентом.

Результатом реализации принципа участия банка в прибылях и убытках, финансируемых предприятий, является стабильность финансовых институтов, поскольку это способствует более тщательному предварительному анализу проектов банковскими учреждениями, а затем и мониторингу эффективности использования заемных средств. Так, принципы исламского банкинга устанавливают строгую дисциплину, что позволяет существенно снизить кредитные риски.

Кроме того, выделение средств на финансирование какого-либо конкретного проекта или покупку конкретного актива практически решает

проблеме нецелевого использования заемных средств. Данный факт дает уверенность, что полученные средства будут направлены в реальный сектор, стимулируя тем самым развитие экономики.

В качестве еще одной преимущественной особенности эксперты отмечают отсутствие возможности перепродажи долговых обязательств в исламском финансировании, что исключает возможность перетока денег между рынками.

Когда в мире разразился финансовый кризис, то выстояли в основном банки, работающие по исламским принципам. Главное условие исламского банкинга – не выдавать кредиты под проценты. Принципы исламского кредитования сегодня используют частные банки в Республике Казахстан и Республике Кыргызстан.

В 1970 году появились первые исламские банки в рамках роста самосознания, развития финансовой инфраструктуры. По мнению советника по экономике ассоциации "Собрание" А.Н.Джабиева исходя из того, что ислам охватывает все стороны жизни человека – в том числе регулирует его хозяйственное поведение, сформулировать основную мысль можно так: если есть банк, то он должен работать по законам шариата".

Сегодня исламские банки развиваются очень быстро, с ними приходится считаться многим банкирам и предпринимателям всего мира. Однако большинство из западных предпринимателей с трудом понимает специфику исламского бизнеса, что осложняет их отношения с исламскими деловыми партнерами. До сих пор исламские финансовые институты остаются во многом «вещью в себе», несмотря на то, что обладают, по признанию многих специалистов – значительным потенциалом.

Одним из главных принципов и задач исламских банков – обойти ссудный процент и партнерство. Вся техника исполнения и весь инструментарий всего лишь обслуживают реализацию нетинного партнерства между банком и его клиентом. То есть, в рамках партнерства исламский банк не берет процент за выданный кредит, и обе стороны ведут себя, как партнеры.

Любая деятельность в исламе соответствует шариату – своду мусульманских законов и норм. Не являются исключением в этом отношении и исламские банки, которые всю свою деятельность строят на принципах шариата. Проблема заключается в том, что среди мусульманских правоведов нет единства по многим, иногда ключевым вопросам. По законам шариата, брать проценты или давать проценты – это неправильно.

Ученый А.Н.Джабиев отмечает, что говоря на языке терминологии экономической теории, деньги не могут быть предметом отсроченной сделки, деньги нельзя продавать, покупать как товар. Но ислам заботится о глобальной справедливости: считается, что если одна сторона продает деньги другой без участия в рисках, без партнерства, то получает некую выгоду независимо от результата этой сделки, то есть, элемент эксплуатации – есть элемент несправедливости. То есть, деньги необходимо зарабатывать, а не получать проценты, создавая труд. Разные школы по-своему трактуют один и те же положения ислама, в результате чего деятельность одних исламских банков

может отличаться от деятельности других. Тем не менее, существуют общие принципы, которые никто не оспаривает, поэтому есть ряд операций, одинаковый для всех исламских банков.

В первую очередь, это относится к беспроцентному кредитованию. В исламе есть запрет на рибха (ростовщичество). Согласно этому запрету, выдача денег под проценты по тяжести греховной равна семидесятикратному зина (прелюбодеянию). Банки, действующие на исламских принципах, не имеют первого источника прибыли обычных коммерческих банков (разница между процентом по выданным ссудам и процентом по привлеченным средствам). Однако исламские банки все равно имеют три источника прибыли, как и западные банки. Первый источник получения дохода для исламских банков состоит в таких операциях, как «мушарака», «мудароба» и «кард уль хасан».

Понятие «мушарака» означает исламский способ сотрудничества в финансовой сфере, когда две стороны объединяют свои капиталы для финансирования какого-либо проекта. При этом прибыль они делят в заранее определенном порядке, а убытки – в зависимости от долевого участия в капитале.

«Мудароба» – это соглашение, заключаемое между двумя сторонами, когда одна сторона полностью предоставляет необходимой капитал для финансирования проекта, а другая (известная как мудариб) занимается управлением проекта, используя свои предпринимательские способности.

«Кард уль хасан» (благотворительный кредит) – беспроцентный кредит, предоставляемый или как материальная помощь нуждающимся лицам, организациям, регионам, или как краткосрочная субсидия на конкретную хозяйственную деятельность фирмы, часто являющейся партнером банка.

В некоторых условиях механизм определения банковской прибыли, которым пользуются исламские банки, является более предпочтительным по сравнению с западным методом, поскольку он более точно определяет степень участия каждого партнера в реализации намеченного проекта. Процентные банки часто практически не участвуют в реальном производстве, поскольку законодательство обычно гарантирует им возврат кредита или хотя бы его части.

Мусульмане не принимают западного банковского дела еще и потому, что в нем банк часто не контролирует использование капитала, заемщик может употреблять его любым способом, например, заниматься производством алкоголя, что в исламе категорически запрещается.

Имеется и другая яркая особенность исламского банковского дела, помимо выраженного в мударобе и мушараке акцента на прямое участие в прибыли и убытках финансируемого проекта. Обычный банк занимается займствованием и ссудой денег, то есть, в каком-то смысле их покупкой и продажей; исламский банк занимается покупкой и продажей товаров, при этом деньги выполняют сугубо служебную функцию – меру стоимости. К примеру, мурабаха предполагает приобретение банком от своего имени и за свой счет товара по спецификации клиента с принятием на себя всех рисков торговой операции и

последующую перепродажу товара клиенту по цене, включающей закрепленную в договоре наценку, которая составляет в данном случае доход банка.

Далее Джабиев А.Н. подчеркивает, что «Западные банки, такие как Ситибанк и «Сосьете Женераль», уже предоставляют клиентам услуги по принципам исламских законов. И в ближайшем будущем в России вполне могут появиться банки, работающие по исламским принципам».

Сущность финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита раскрыта в статье 52-8 Закона РК от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Исламские банки вправе участвовать в торговой деятельности в качестве торгового посредника путем предоставления коммерческого кредита покупателю или продавцу товара на основании договора о коммерческом кредите исламского банка (договор о коммерческом кредите).

Договор о коммерческом кредите заключается на основе предложения покупателя товара о заключении договора о коммерческом кредите (оферты), которое должно предусматривать срок для его принятия исламским банком (акцепта). В течение срока действия оферты исламский банк вправе заключить договор купли-продажи с продавцом товара. Акцепт исламского банка дается после приобретения им права собственности на товар. При получении покупателем акцепта исламского банка в течение срока действия оферты исполнение договора о коммерческом кредите является для покупателя обязательным. При отказе от исполнения договора о коммерческом кредите покупатель возмещает исламскому банку реальный ущерб, вызванный таким отказом, а исламский банк реализует товар третьему лицу или возвращает его продавцу.

Финансирование производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства раскрыто в статье 52-9 Закона РК от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Исламский банк вправе финансировать производственную и торговую деятельность на основе договора о партнерстве с целью получения дохода или достижения иной не противоречащей законодательству Республики Казахстан цели.

Договором о партнерстве может быть предусмотрено условие о создании юридического лица. Договор о партнерстве может быть заключен после получения положительного заключения совета по принципам исламского финансирования. К договору о партнерстве без условия о создании юридического лица (договор простого товарищества с участием исламского банка) применяются правила договора о совместной деятельности в рамках законодательства. Доход от совместной деятельности, общие расходы и убытки участников договора простого товарищества с участием исламского банка распределяются пропорционально доле в общем имуществе, если иное не



предусмотрено договором. Доход простого товарищества с участием исламского банка должен распределяться по фактическим результатам без учета ожидаемого дохода. Доход участника простого товарищества не может быть установлен в виде фиксированной суммы денег. При недостаточности общего имущества простого товарищества его участники несут ответственность по обязательствам, связанным с договором простого товарищества, пропорционально долям в общем имуществе.

К договору о партнерстве с образованием юридического лица применяются правила об учредительном договоре юридического лица соответствующей организационно-правовой формы в рамках законодательства. Правила договора о партнерстве с образованием юридического лица применяются также к случаям партнерства, условиями которого является приобретение акций (долей участия) юридического лица, при существенном условии, что целью партнерства является финансирование производственной или торговой деятельности этого юридического лица.

Осуществление инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды) раскрыто в статье 52-10 Закон РК от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Исламские банки вправе осуществлять инвестиционную деятельность на условиях лизинга (аренды) имущества. К отношениям исламского банка по осуществлению инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды) имущества применяются правила о финансовом лизинге или об аренде имущества в рамках законодательства. Условия договора лизинга (аренды) с исламским банком не могут предусматривать право выкупа арендуемого имущества. Право собственности на арендованное имущество может перейти к лизингополучателю (арендатору) на основании отдельного соглашения.

Об осуществлении агентской деятельности при проведении банковских операций исламского банка, раскрывает статья 52-11 Закона РК от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Исламский банк при проведении банковских операций вправе осуществлять агентскую деятельность, в соответствии с которой исламский банк выступает агентом своего клиента либо назначает третье лицо своим агентом. В соответствии с агентским соглашением, агент от имени и по поручению клиента, либо от своего имени, но по поручению и за счет клиента обязуется на основе собственного опыта и знаний совершить за вознаграждение определенные юридические действия, направленные на получение дохода. В качестве стороны по агентскому соглашению (клиента либо агента), заключенному с исламским банком, могут выступать физические и юридические лица, в том числе банки и иные финансовые организации. Агент сохраняет право на получение вознаграждения вне зависимости от результатов исполнения агентского соглашения. Риск убытков в результате деятельности агента несет клиент агентского соглашения, за исключением случаев возникновения убытков по вине агента.

### 3.8.Спрос на исламские финансовые продукты среди населения России (на основе социального исследования)

Социологическое исследование проведено Калимуллиной Мадиной Эмировной, начальником отдела экономических программ Международного департамента Совета муфтиев России, аспирантом кафедры "Микроэкономика" Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования РФ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»<sup>61</sup>.

Ученый Калимуллина М.Э. отмечает, что по мнению многих исследователей, XXI век – это век возрастающего влияния социокультурных факторов на экономическое поведение людей, в частности, на потребление. Среди таких факторов немаловажное, а в последнее время все более возрастающую роль играет религия. В последнее время намечается рост религиозного самосознания населения. Значительные изменения в этой связи наблюдаются и в России, отчасти объясняющиеся и крайне низким уровнем религиозной грамотности населения после распада Советского Союза. Сегодня можно говорить о том, что религиозный фактор влияет на поведение граждан России и стран СНГ. Не исключение и экономическое поведение.

В последние годы на фоне возрастающей тенденции развития исламских финансовых продуктов на мировых финансовых рынках многие эксперты смотрят и на Россию, страну с более чем двадцатимиллионным мусульманским населением, представленным 57 национальностями, как на перспективный рынок развития исламских финансов. Интерес проявляется как со стороны иностранных, так и со стороны российских инвесторов.

Партнер компании PricewaterhouseCoopers Мухаммед Амни, руководивший многие годы направлением, связанным с исламскими финансами, отмечает: «На мой взгляд, у России есть потенциал стать крупнейшим рынком исламских финансов в Европе, благодаря количеству населяющих ее мусульман, а также ввиду географической близости со многими странами с преобладающим мусульманским населением в Центральной Азии и на Ближнем Востоке».

4 июня 2009 года, первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Игорь Иванович Шувалов в ходе Санкт-Петербургского экономического бизнес-форума на вопрос арабского бизнесмена о планах России относительно деятельности в России исламских банков ответил, в частности: "Мы знаем, что некоторые арабские страны готовы инвестировать в банковский капитал России, если будет создаваться так называемый исламский банк... Надо с чего-то начинать, поэтому приезжайте, инвестируйте в банки, и если этот банк будет претерпевать какие-то ограничения, мы тогда берем на

<sup>61</sup>Материалы официального сайта отдела экономических программ международного департамента Совета муфтиев России (URL: <http://www.muslimeco.ru>), Материалы Санкт-Петербургского Международного Экономического Форума 4.06.2009г. (URL: <http://www.forumspb.com/4/4/>), Материалы международной конференции «Исламское финансирование: перспективы развития в России» 10.12.2009г. (URL: <http://www.themoscowtimes.com/conferences/rus/archive/event/387243.html>)

себя обязательства эти ограничения снимать. Вот этот фактор недоверия, который сегодня существует, его надо совместными усилиями изживать».

Новейшая история России знает единичные примеры исламских финансовых институтов и продуктов: Открытое Акционерное Общество «Бадр-Форте» банк, ПИФ «Халяль», ОАО «БрокерКредитСервис», а также иные менее известные инициативы в российских регионах<sup>62</sup>. Однако данные проекты не смогли оценить востребованность исламских финансовых продуктов среди населения России.

Сегодня возможность реализации исламских финансовых операций в рамках российского правового поля не вызывает сомнений у большинства экспертов, а упирается в необходимость точечных изменений в законодательстве. Помимо законодательных, существуют вопросы социально-экономического характера касательно перспектив исламских финансовых принципов в России. Один из таких вопросов – наличие и величина спроса на исламские финансовые продукты со стороны населения России.

Олег Иванов, вице-президент Ассоциации региональных банков России:

«...Речь идет о том, чтобы оценить потенциальную потребность... населения в соответствующих финансовых продуктах, в том числе исходя из реальной готовности и понимания, наличия информации о тех или иных финансовых продуктах....Немецкая практика демонстрирует, что при некотором, как они оценивают, гипотетическом спросе приблизительно в 1,5 миллиарда евро ежегодно на такие продукты как финансирование, как сбережение, менее 5 % потенциальных пользователей Германии на первоначальном этапе реально заинтересованы и используют исламские финансовые продукты. В данном случае нужно готовить и потребителей этих услуг...».

Отдел экономических программ Совета муфтиев России в связи с неоднократными обращениями и поднимаемыми вопросами касательно перспектив и актуальности для российского населения исламских финансовых продуктов как составной части исламской модели финансово-экономической деятельности, которая набирает все большую популярность среди различных профессиональных кругов России, в 2009 году провел социологическое исследование среди преимущественно мусульманского населения России и стран СНГ.

Цель исследования – получение объективной социологической информации о респондентах, позволяющей выявить уровень потенциального спроса на продукты и услуги исламских финансово-экономических институтов со стороны населения России в зависимости от возрастного, национального, конфессионального, профессионального, регионального состава, уровня образования (в т.ч. религиозного). Обработка данных исследований позволила выработать рекомендации по гармоничному и оптимальному развитию исламских финансовых продуктов в России (см.рисунок №8).

<sup>62</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/23456>



**Рисунок 8 - География исследования<sup>63</sup>.**

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Предмет мониторинга – совокупность факторов, влияющих на формирование мотиваций жителей России и стран СНГ относительно ведения экономической деятельности согласно исламским финансовым принципам.

Абсолютное большинство опрошенных (88 %) считают, что между религиозными нормами и бизнесом существует взаимосвязь. Большинство опрошенных – мусульмане, поэтому можно сделать вывод о том, что среди мусульман приверженность религиозным догмам достаточно высока, несмотря на то, что уровень религиозного образования очень низкий.



**Рисунок 9 - Уровень религиозного образования**

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

<sup>63</sup>Материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>



Данные национального состава респондентов (в порядке уменьшения, до 20 человек) и готовность стать клиентом исламского банка представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Национальный состав респондентов (в порядке уменьшения, до 20 человек) и готовность стать клиентом исламского банка

Национальность	Количество	%	Готовность стать клиентом исламского банка (ответы «да» и «скорее да») %
татары	468	32,2%	82,26%
русские, из них	137	9,4%	70,07%
- мусульмане	92		82,61%
- немусульмане	45		51,11%
ингуши	80	5,5%	92,50%
чеченцы	80	5,5%	80,00%
аварцы	41	2,8%	83,00%
башкиры	40	2,8%	82,50%
карачаевцы	39	2,7%	89,74%
азербайджанцы	31	2,1%	80,60%
кумыки	31	2,1%	61,29%
лезгины	25	1,7%	76,00%
даргинцы	23	1,6%	91,30%
кабардинцы	22	1,5%	81,81%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Готовность стать клиентом исламского банка наиболее высока у представителей отдельных народов Кавказа: ингушей (92,5 %), даргинцев (91,30 %), карачаевцев (89,44 %). Наиболее низкий уровень лояльности к исламским банкам – среди кумыков (61,29 %). Средний показатель по России – 80 %. 76 % респондентов отмечают, что задумывались об альтернативном использовании своих финансовых средств, об альтернативном финансировании своих деловых и личных потребностей. Исламские финансовые продукты – один из альтернативных путей финансирования различных потребностей и проектов, могут иметь достаточно высокую востребованность в России при правильном информировании о них. 68% респондентов не хранят свои деньги в банках. Среди людей с высшим и средним специальным религиозным образованием таковых 76 %. Среди людей со средним и начальным религиозным образованием 70 % не хранит свои сбережения в банках. Среди людей, у которых нет религиозного образования, таковых – 66 %. При этом, почти 60 % не брали кредит и не планируют пользоваться им (таблица 13).

Таблица 13 - Доля заемщиков банков в зависимости от уровня религиозного образования, в % по группам опрошенных<sup>64</sup>.

<sup>64</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/?3456>

Уровень религиозного образования респондентов	Кредит погашен	Являюсь заемщиком	Планирую взять кредит	Кредиты не брал и не планирую
Общая статистика	10 %	25 %	7 %	58 %
Высшее и среднее специальное	3 %	19 %	8 %	70 %
Среднее и начальное	10 %	21 %	7 %	62 %
Нет религиозного образования	11 %	29 %	7 %	53 %

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Наличие религиозного образования прямо пропорционально влияет на отказ верующих от взаимодействия с традиционными финансовыми организациями, использующими в своей деятельности ростовщические проценты. Зависимость уровня понимания принципов исламской экономики от религиозного образования и зависимость уровня понимания основных операций исламского финансирования от религиозного образования представлены в таблицах 14, 15.

Таблица 14 - Зависимость уровня понимания принципов исламской экономики от религиозного образования<sup>65</sup>.

Уровень религиозного образования	Разбираюсь в теме	Знаком поверхностно	Не интересуюсь	Хотел бы изучить вопрос
Общая статистика	16%	58%	2%	24%
Высшее и среднее специальное	47%	40%	2%	11%
Среднее и начальное	15%	61%	1%	23%
Нет религиозного образования	12%	60%	2%	26%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Если хороший уровень понимания основных принципов исламской экономики в среднем проявляют 16 % респондентов, то отдельные продукты исламского финансирования на уверенном уровне знают лишь 5 % опрошенных. За основу в данном случае приняты самые распространенные в исламской банковской практике финансовые операции. Это мушарака, мударaba и сукук.

Таблица 15- Зависимость уровня понимания основных операций исламского финансирования от религиозного образования

Операция	Религиозное образование	Разбираюсь в теме	Знаком поверхностно	Ничего не знаю об этом
Мушарака	Общая статистика	6%	31%	63%
	высшее и средне-специальное	35%	40%	25%
	сред.и начальное	3%	37%	60%
	нет религиозного образования	4%	27%	69%
Мударaba	Общая статистика	6%	29%	65%
	высшее и средне-специальное	34%	39%	27%

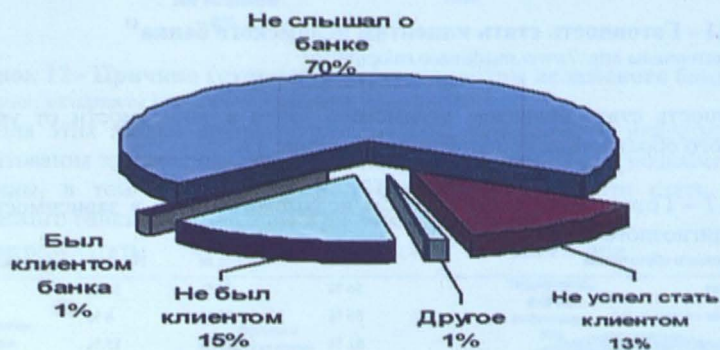
<sup>65</sup>Материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>



	среднее начальное	3%	34%	63%
	нет религиозного образования	4%	26%	70%
	Общая статистика	4%	28%	68%
Сурук	высшее и средне-специальное	22%	46%	32%
	сред. и начальное	3%	31%	66%
	нет религиозного образования	3%	26%	71%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Данный показатель знания реальных продуктов отражает реальный уровень понимания исламских принципов финансирования среди населения России и стран СНГ (рисунок 10).



**Рисунок 10 - Известность ОАО «Бадр-Форте Банк»<sup>66</sup>.**

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Результаты опроса показали: 70 % респондентов не слышали о банке «Бадр-Форте» (таблица 13). Из всех опрошенных всего 1 человек получал финансирование в «ОАО «Бадр-Форте Банк», двое – открывали счета в данном банке, и 13 человек имели опыт работы в этом банке (таблица 16).

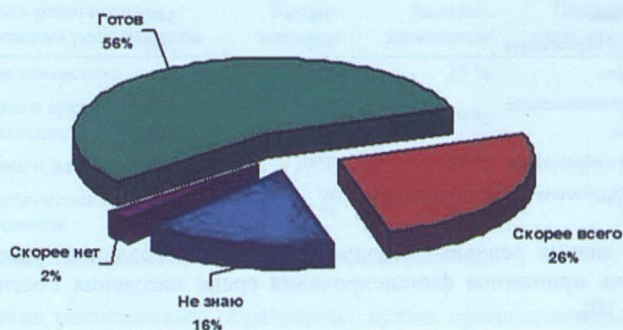
**Таблица 16 - Уровень информированности о существовании ОАО «Бадр-Форте Банк» в зависимости от степени религиозного образования**

Уровень религиозного образования	Был клиентом банка	Не успел стать клиентом	Не был клиентом	Не слышал о банке	Другое
Общая статистика	1%	13%	15%	70%	1%
Высшее и среднее специальное	1%	19%	36%	44%	0%
Среднее и начальное	0%	13%	16%	71%	0%
Нет религиозного образования	0%	10%	15%	74%	1%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

На рисунке 11 представлены данные о готовности стать клиентами исламского банка.

<sup>66</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/73456>



**Рисунок 11 - Готовность стать клиентом исламского банка<sup>67</sup>**

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Готовность стать клиентом исламского банка в зависимости от уровня религиозного образования представлена в таблице 17.

**Таблица 17 - Готовность стать клиентом исламского банка в зависимости от уровня религиозного образования**

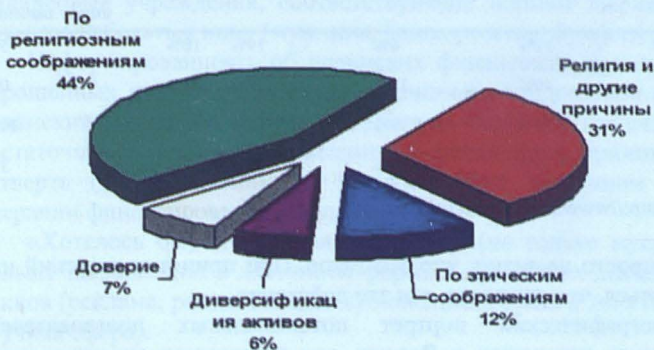
Уровень религиозного образования	Готов	Скорее да	Не знаю	Скорее нет
Общая статистика	56 %	26 %	16 %	2 %
Высшее и среднее специальное	58 %	28 %	8 %	6 %
Среднее и начальное	61 %	22 %	15 %	2 %
Нет религиозного образования	53 %	27 %	18 %	2%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

56 % респондентов заявляют, что готовы стать клиентами исламских банков, еще четверть – 26 %, выбирают ответ «скорее всего». Но из этих заявлений нельзя делать выводы о том, что все 80 % мусульманского населения России при открытии исламского банка придут и откроют вклады, возьмут кредиты. Поэтому наиболее показательным в этом плане будет ответ на вопрос, какие факторы действуют на принятие решения о становлении клиентом исламского банка. Среди причин готовности стать клиентами исламского банка 44 % отметили религиозные соображения (рисунок №12).

<sup>67</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/?3456>



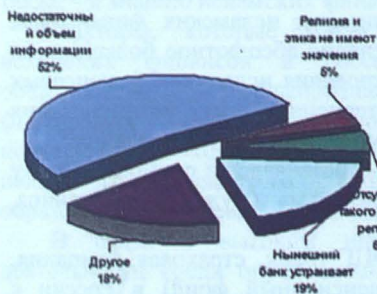


**Рисунок 12 - Причина готовности стать клиентом исламского банка<sup>68</sup>**

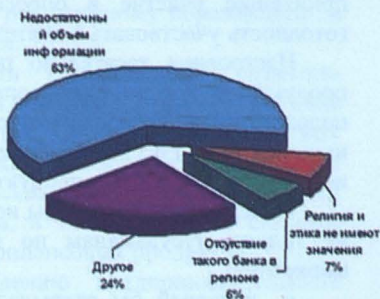
Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Для этих людей другие существующие возможности инвестирования и кредитования запрещены. Еще 30 % отметили наряду с религиозными и другие причины, в том числе этические. Причины неготовности стать клиентом исламского банка представлены в рисунках №13 и №14.

Общие результаты



По России



**Рисунки 13 и 14. Причина неготовности стать клиентом исламского банка<sup>69</sup>**

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

Самая распространенная причина неготовности стать клиентами исламских банков – недостаточный объем информации (таблица 17).

**Таблица 17- Причина неготовности стать клиентами исламских банков**

Уровень	Недостаточный объем	Отсутствие	Нынешний банк	Другое	Религиозные
---------	---------------------	------------	---------------	--------	-------------

<sup>68</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/?3456>

<sup>69</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/?3456>

религиозного образования	информации	банка в регионе	устраивает	и этические нормы не имеют значения	
Общая статистика	52%	6%	19%	18%	5%
Высшее и среднее специальное	40%	15%	18%	27%	0%
Среднее и начальное	59%	8%	5%	18%	10%
Нет религиозного образования	52%	4%	28%	13%	3%

Источник: материалы <http://www.muslimeco.ru/opubl/56/>

То есть, люди просто не знают, что это такое. При принятии решений им необходимо разобраться, что это такое, как это действует.

Социально-демографический портрет потенциальных пользователей исламских финансовых продуктов в России, где проживают представители около 57 народов мусульманского вероисповедания. Мусульманское население представлено во всех регионах России, с преимущественным расселением в Москве, Поволжье, на Кавказе, в Уральском регионе и Сибири. Именно мусульмане в первую очередь представляют спрос на исламские финансовые продукты, хотя существует и интерес со стороны представителей иных вероисповеданий.

Национальный фактор. В целом, представители всех национальностей, принявшие участие в опросе, примерно на одном уровне высказывают готовность участвовать в деятельности исламских финансовых институтов.

Настроения касательно перспектив реализации исламских финансовых продуктов в России. Среди опрошенного населения абсолютное большинство положительно настроено относительно возникновения исламских финансовых институтов в России, и, более того – с нетерпением ждут возникновения исламских финансовых продуктов в России. Частые вопросы и пожелания<sup>70</sup>.

«Очень хотел бы, чтобы исламский банкинг развивался и приносил пользу не только мусульманам но и другим конфессиям» (мужчина, заграница, маркетинг).

«...поскорей бы открылась исламская ФПГ (банк, страховая компания, инвестиционный фонд, негосударственный пенсионный фонд) в России с филиалом в Дагестане» (мужчина, Дагестан, банковская сфера).

«Очень бы хотелось, чтоб в России появились исламские банки» (мужчина, Карелия, строительство).

«Необходимо развивать данное направление и в России, тем самым не будет таких проблем как сейчас, вызванных огромным количеством кредитов и их не возвращением, желанием банков быстро заработать. Об исламском банке знают немногие, но его нужно развивать!» (мужчина, Москва, банковская сфера).

<sup>70</sup>Материалы <http://www.idmedina.ru/books/materials/?3456>



«Очень хотелось бы, чтобы в России в той или иной форме появились финансовые учреждения, соответствующие нормам шариата. И конечно же хотелось работать в них» (мужчина, Башкортостан, бухгалтерия).

Информированность об исламских финансовых принципах. Большинство опрошенных имеют очень скудное понимание принципов функционирования исламских финансовых операций. Даже из числа тех, кто считает, что обладает достаточными знаниями об исламских финансовых принципах (16 %), лишь четверть (4-5 %) понимают на достаточно уверенном уровне основные операции финансирования в исламе.

«Хотелось бы, чтобы общественность (не только мусульмане) получали больше информации в доступной форме о принципах деятельности исламских банков (реклама, разъясняющие публикации в СМИ и т.п.) (женщина, Украина, научная сфера).

«Очень хотела бы пройти курсы. А также узнать больше о фондах Халяль, которые есть в России и насколько эффективно они действуют» (женщина, Москва, добывающая промышленность).

«Хотелось бы больше знать об исламской системе финансирования и возможности участия в ней» (мужчина, Москва, сфера культуры).

Факторы, которые могут препятствовать развитию исламских финансовых продуктов в России. К таковым относится в первую очередь, низкий уровень образования и просвещения потенциальных клиентов исламских финансовых институтов. Это относится в первую очередь, к религиозному образованию, а также – к знанию исламских финансов в частности.

Факторы, которые могут способствовать гармоничному развитию исламских финансов в России. К таковым можно отнести наличие общепринятых и общепризнанных стандартов в области исламских финансовых продуктов, подготовка высококвалифицированных и пользующихся хорошей репутацией шариатских экспертов в области исламского гражданского и финансового права, а также развитие системы образования, просвещения в области исламских финансовых продуктов.

В связи с высоким интересом к ведению предпринимательской деятельности среди опрошенных, выяснили, что важным является развитие общедоступной бизнес-площадки, основанной на принципах, не противоречащих исламским нормам хозяйствования.

Чтобы сделать исламские финансовые продукты привлекательными для большего числа соотечественников, нужно не только обеспечить информационную поддержку различных начинаний в этой области и развивать образовательные программы. Но реальные проекты, связанные с исламским финансированием в России, должны быть в первую очередь направлены на решение самых актуальных для людей проблем: финансирование образования, приемлемая ипотека для молодых семей, инвестиции в малый и средний бизнес на справедливых условиях, развитие тех отраслей, которые не имеют социально негативного эффекта.

Исламские финансовые продукты имеют положительные перспективы развития в России. Но развитие данных продуктов может и должно идти параллельно с процессом просвещения и образования. Те 75% людей, которые ничего не знают об этом, говорят сами за себя. Помимо этого, значительная доля населения будет основываться при принятии решений на репутации компании, предлагающей данный вид услуг. В данном вопросе велика роль шариатских экспертов, их квалификация и признанность.

*Контрольные вопросы:*

1. В чем заключается сущность исламского банкинга?
2. Какие существуют инструменты исламского банкинга?
3. Какова специфика деятельности исламских банков?
4. Перечислите депозиты исламского банка.
5. Существуют ли риски в исламском банкинге?
6. Какие нормативно-правовые акты, регулирующие исламские финансы, внедрены в Казахстане?
7. Раскройте роль и деятельность Исламского Банка Развития.
8. Какие кредитные операции осуществляют исламские банки?
9. По каким принципам выдают исламские банки кредит?



## ГЛАВА 4. ОСНОВЫ ИСЛАМСКОГО ЛИЗИНГА

### 4.1. Понятие «исламский лизинг»

Исламский лизинг, в первую очередь, имеет несколько общие черты с финансовым лизингом напрямую. Конечно же, основное отличие – запрет на предоставление оплаты за время неиспользования денежных средств, в виде процентного вознаграждения. Чем мы отличаемся – мы берём фиксированный арендный платёж с наших клиентов, которые платят именно за использование имущества, а не за использование финансовых средств, на которые оно покупается. Это основное отличие между финансовым лизингом и исламским.

В отличие от исламского лизинга, где деньги должны быть исключительно беспроцентными вначале, плюс отсутствие процента банка, который зависит от ставки рефинансирования и других конъюнктурных моментов – то есть, в дальнейшем изменение стоимости имущества не происходит – имущество куплено, сделана наценка и стоимость разделена на определённый срок. Зависит от периода аренды имущества. Исламский финансовый продукт запрещает в рамках одного договора сразу два юридических факта. Если в лизинге это аренда имущества с дальнейшим переходом в собственность, то в исламском лизинге это запрещено. Заключается договор аренды имущества, а в конце, если арендатор изъявляет желание выкупить, то ему продаётся имущество. Это может быть чисто символическая сумма или остаток, если он достаточно большой.

Исламский лизинг востребован, так как он опирается на принципы шариата, не противоречит мусульманскому праву и соответствует в то же время всем нормам законодательства.

Исламский лизинг «иджара» может быть связан с реальным активом. Это форма финансирования, в котором объект контракта ещё является и гарантией, так как он остаётся в собственности финансового учреждения. Поэтому, в случае дефолта клиента, банк имеет право просто изъять данный актив, и наложить штраф за неуплату аренды. Однако, разница с обычным банком в том, что исламский банк не имеет права взимать сложный процент. Главными отличительными признаками иджары от западной модели лизинга являются следующие признаки:

1) Предметом договора иджара может быть, как имущество, предназначенное для предпринимательской деятельности, так и имущество для личного пользования, например жилой дом, автомобиль, дорогостоящая бытовая техника.

2) Предметом иджара не может быть имущество, которое будет использоваться для производства запрещённых мусульманским правом товаров и услуг, таких как производство алкогольной или табачной продукции, свинины, наркотиков или порнографической продукции в любом виде.

3) В финансовом лизинге инвестор не принимает действительного участия в приобретении, а значит принятия на себя ответственности (права



собственности), и в содержании предмета договора. Его участие ограничивается предоставлением средств и контролем над своевременной их возвратностью и платностью. Иджара же предполагает принятие на себя полной ответственности с полной передачей прав собственности арендодателю, после приобретения имущества. Данный момент достаточно существенен и обязателен, так как банк, выступая в роли арендодателя, дабы соответствовать требованиям шариата, идет на увеличение собственных рисков.

В Казахстане законодательными актами, регулирующими правоотношения в области имущественного найма, в частности лизинга можно отметить:

- ✓ Гражданский кодекс Республики Казахстан (особенная часть) от 1 июля 1999 года № 409 (далее – ГК РК);
- ✓ Налоговый кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV (далее НК РК);
- ✓ Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 № 2444;
- ✓ Закон РК «О финансовом лизинге» от 5 июля 2000 № 78 (далее – Закон о лизинге).

В соответствии со статьей 540 Гражданского Кодекса РК к договорам имущественного найма относятся договоры лизинга, проката, а также иные виды договоров, связанные с передачей имущества за плату во временное пользование.

В статье 565 ГК РК указано, что по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у продавца и предоставить лизингополучателю это имущество во временное владение и пользование для предпринимательских целей за плату.

В том, числе статьей 566 ГК РК предусмотрено, что предметом лизинга могут быть здания, сооружения, машины, оборудование, инвентарь, транспортные средства, земельные участки и любые другие непотребляемые вещи. Далее в пункте 2 статьи отмечается, что предметом лизинга не могут быть ценные бумаги.

Статья 568 гласит, что приобретая имущество для лизингополучателя, лизингодатель должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в лизинг определенному лицу.

В целях определения особенности исламского лизинга, ранее Министерством экономического развития и торговли РК (ныне Министерство экономики и бюджетного планирования РК) был изучен опыт работы Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (далее – ААОИФИ). Наблюдательный орган ААОИФИ (Шариатский Совет) принял 29-31 мая 2000 года Шариатский Стандарт №9 «Иджара, иджара с последующим выкупом» (далее – Стандарт)<sup>71</sup>.

В соответствии со Стандартом исламский лизинг – это операционная аренда, в рамках которой банк (лизингодатель) приобретает и сдает в аренду

<sup>71</sup> Материалы <http://ifexpert.ru/catalog/standards/ijarah/>



лизингополучателю оборудование за арендную плату, с последующим выкупом.

Основное требование к предмету исламского лизинга является, то, что имущество должно быть непотребляемым и не должно направляться на нужды, которые будут направлены на получение прибыли на основе процента, для перевозки запрещенных предметов. Рассматривая исламскую лизинговую операцию можно отметить, что в ней участвуют следующие стороны:

- 1) продавец имущества;
- 2) лизингодатель;
- 3) лизингополучатель.

При заключении договора исламского лизинга заключается не трехсторонний договор, а два договора по отдельности. При заключении договора продавца не ставят в известность, о том, что имущество будет передаваться в последующую аренду.

Рассмотрев Налоговый Кодекс Республики Казахстан отметим, что размер ставки налога на добавленную стоимость (далее – НДС) в соответствии со статьей 268 п.1 НК РК равен 12 %<sup>72</sup>. При исламском лизинге уплата НДС будет производиться 2 раза:

- 1) при продаже продавцом лизингодателю;
- 2) при предоставлении предмета лизинга лизингополучателю лизингодателем.

При реализации данного механизма лизинговая компания, осуществляющая свою деятельность по исламским традициям, ставится в неравное положение с компаниями, осуществляющими свою деятельность по обычным лизинговым операциям.

#### **4.2. Особенности исламского лизинга (иджара)**

Исламский лизинг называется иджара. Лизинговая компания, по сути, предоставляет финансирование лизингополучателю. Это продажа оборудования в рассрочку с оговоренным сроком, наценкой и суммой платежа. Каждый раз, когда Вы выплачиваете лизинговый платеж, определенная часть оборудования становится Вашей. Это так называемое уменьшающееся партнерство: вначале мы владеем этим оборудованием полностью, а в конце те, кто выкупает. В традиционном лизинге все строится на процентах, потому что сама компания берет финансирование у банков. В данном случае это происходит за счет средств акционеров, которые делают инъекцию в капитал лизинговой компании.

• 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

<sup>72</sup>Материалы <http://nalogikz.kz/news/1163.html>

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 («халаль»), 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 согласно 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.

Шамиль Банк предоставляет широкий спектр продуктов и услуг. Банк предоставляет финансирование и инвестиционные потребности отдельных лиц и учреждений. Проводит свой бизнес в соответствии с принципами шариата, управляет сетью местных отделений и сохраняет свое присутствие на зарубежных рынках через свои дочерние компании, ассоциированные и



дочерние компании. Шамиль Банк является дочерней компанией Ithmaaq банка BSC. Банк имеет полный комплекс услуг инвестиционного банка.

Например, Шамиль Банк в Бахрейне "Shamil Bank of Bahrain"<sup>73</sup> 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.

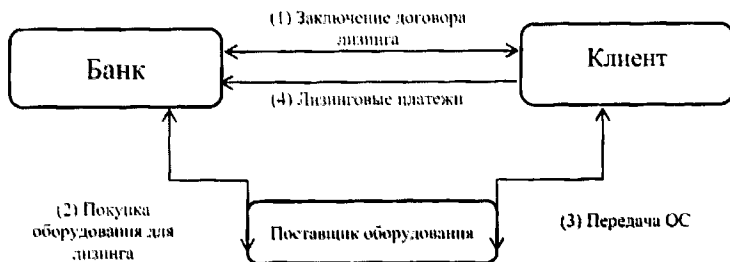
За исключением порядка оформления отношений сторон, отличие от лизинга западного типа, таким образом, в основном сводится к тому, как разрешается ситуация с просрочкой арендного платежа клиентом. Конечно, банк может защитить себя гарантией или векселем клиента в рамках общепринятой финансовой традиции. По-иному, однако, решается вопрос о пени. Также 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 рыбы.

По-видимому, канонам шариата соответствовал бы расчет пени как пропорциональной части дохода лизингодателя от всей совокупности его транзакций, полученного за время, в течение которого имела место задержка платежа. Действительно, непоступившие средства могли бы быть задействованы в этих транзакциях, их недополучение оборачивается потерями для банка в виде упущенной выгоды. На практике это оказывается достаточно сложно калькулировать, и "Shamil Bank of Bahrain" пользуется формулировкой «на основе согласованной средней доходности лизинговой сделки». Так, очевидно, происходит неоправданная подмена базы расчета. Предложенная нами калькуляция строится на выявлении той части дохода, которая недополучена из-за того, что ожидавшаяся к поступлению денежная сумма не могла быть вовлечена в доходобразующие операции, и есть непосредственное производное от этой 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.

Для приобретения автомобиля согласно принципам шариата в лизинг предусмотрен инвестиционный инструмент – лизинг. Он осуществляется по следующему принципу: после того как клиент выбрал товар и поставщика, клиент обращается в исламский банк. Затем исламский банк покупает этот товар и заключает лизинговый договор с клиентом, согласно которому клиент выплачивает стоимость товара с наценкой банка в рассрочку. После окончания срока аренды товар может перейти в собственность клиента.

<sup>73</sup>Материалы [http://en.wikipedia.org/wiki/Shamil\\_Bank\\_of\\_Bahrain](http://en.wikipedia.org/wiki/Shamil_Bank_of_Bahrain)

Механизм реализации иджары в России наглядно приведен на рисунке 15.



**Рисунок 15- Схема реализации договора иджара в России<sup>74</sup>**

Примечание: составлено авторами на основе изученных материалов

Процедура иджары состоит из 4 этапов:

- 1) Банк и клиент заключают договор лизинга, по которому владельцем лизингового имущества на весь срок договора становится кредитная организация, размер лизинговых платежей и продолжительность лизинга определяются заранее. Для соблюдения норм шариата следует исключить из договора зависимость величины лизинговых платежей от времени.
- 2) Банк покупает у поставщика оборудования имущество для предоставления в лизинг.
- 3) Имущество передается клиенту кредитной организации.
- 4) Клиент производит лизинговые платежи в течение оговоренного периода времени.

В зависимости от пожеланий клиента лизинг может быть как финансовым, так и операционным. Ключевое отличие от традиционных лизинговых сделок – оборудование в течение всего срока договора учитывается на балансе кредитной организации, а в остальном сделка идентична традиционной лизинговой сделке.

Проблема адаптации исламского лизинга состоит в том, что банковским законодательством не разрешено предоставление в лизинг имущества, находящегося в собственности банка, то есть банк не может сначала приобрести оборудование и только потом начать поиск клиента.

В качестве решения сложившегося противоречия предлагается следующая схема. Сначала банк заключает договор купли-продажи с поставщиком оборудования, затем оплачивает имущество (с этого момента банк с точки зрения шариата является собственником). После этого происходит подписание договора лизинга с лизингополучателем и акта приема-передачи с поставщиком оборудования, банк становится собственником. Затем происходит оформление акта приема-передачи с получателем имущества.

<sup>74</sup>Материалыhttp://islamic\_finance.ru/board/8-1-0-11

Что же касается оплаты лизинга, то поскольку в шариате лизинг рассматривается как аренда, то дифференцируемые платежи неприемлемы, существует возможность оплаты только равными частями. Традиционно авансовый платеж в лизинге используется для подтверждения платежеспособности клиента, а также для частичного финансирования самой сделки. В исламском лизинге авансовый платеж выполняет функцию средств обеспечения. Важно, что зачет авансового платежа должен происходить только после заключения договора лизинга. Зачет авансового платежа может происходить равными частями в течение всего срока лизинга, чтобы не противоречить шариату. Ориентированность исламского банкинга на реальный сектор проявляется в предлагаемых им продуктах, однако, далеко не всегда сделки мурабаха и иджара могут удовлетворить финансовые потребности компании. Для этих случаев исламская экономика предусматривает другие контракты, например мудароба.

В Республике Казахстан исламские банки вправе осуществлять инвестиционную деятельность на условиях лизинга (аренды) имущества. К отношениям исламского банка по осуществлению инвестиционной деятельности на условиях лизинга (аренды) имущества применяются правила о финансовом лизинге или об аренде имущества с особенностями, предусмотренными статьей закона<sup>75</sup>.

Условия договора лизинга (аренды) с исламским банком не могут предусматривать право выкупа арендуемого имущества. Право собственности на арендованное имущество может перейти к лизингополучателю (арендатору) на основании отдельного соглашения. Если иное не предусмотрено уставом или внутренними правилами исламского банка, сделки по лизингу или аренде имущества заключаются в соответствии с Правилами об общих условиях проведения операций исламского банка, утвержденными в соответствии с требованиями пункта 3 статьи 52-2 Закона, и не требуют отдельного утверждения советом по принципам исламского финансирования. Договором может быть предусмотрено условие об обеспечении обязательств по оплате лизинговых платежей (арендной платы) залогом имущества.

#### **4.3. Первая казахстанская лизинговая компания АО «Казахстанская Иджара Компания»**

АО "Kazakhstan Ijara Company" была основана в апреле 2013 года в партнерстве с ICD и разнообразной группой международных и местных инвесторов. Зарегистрированный уставный капитал составил \$ 40 млн и начальный оплаченный капитал Иджара компании - \$ 28 миллионов. Компания работает в области исламского лизинга и обеспечивает иджара финансирование объектов во всех секторах экономики. Особенно для поддержки развития

<sup>75</sup>Материал на <http://www.adilet.gov.kz> in node 1279

малых и средних предприятий (МСП) путем предоставления альтернативных источников финансирования согласно шариату для своих проектов.

Условия предоставления лизинга и сроки следующие. Срок: 36 месяцев, авансовый платеж: 20 % и более. Маржа прибыли:

- малые предприятия от 15 %;
- средние компании от 13 %;
- крупные корпорации после переговоров.

Страхование:

- делается из списка страховых компаний, принятого КИС Лизинг;
- на общую сумму от суммы аренды;
- минимум на 1 год с пролонгацией.

Основные критерии для клиентов и проектов анализа:

- продавец актива должен быть юридическим лицом,
- потенциальный заказчик должен иметь по крайней мере за 2 года отчеты,
- финансовые отчеты,
- профессиональный опыт,
- хорошую кредитную историю,
- потенциальный заказчик не должен заниматься азартными играми и производством / распределением / торговлей алкоголя, табака

В поддержку этих принципов, шариат запрещает деловые операции, основанные на следующем: процентная ставка; рибха, арабское слово интерес, значит, увеличить или умножить.

Неопределенность: арабское слово гарар означает неопределенность или обмануть, либо ввести в заблуждение. Гарар существует тогда, когда обе стороны могут заключить договор, у одного участника не хватает полной информации или когда обе стороны не имеют контроля над основной сделкой.

Запрещенные продукты и игры: Ислам запрещает все, что причиняет обществу угрозу социальной ответственности. Примеры: алкоголь, свинина, проституция, порнография, табак, а также любые продукты на основе неопределенности или азартных игр.

*Контрольные вопросы:*

- 1.Что означает понятие «исламский лизинг»?
- 2.В чем состоят особенности исламского лизинга (иджара)?
- 3.Каково состояние исламского лизинга в РК?
- 4.В чем заключается механизм реализации исламского лизинга (иджара)?
- 5.Какие перспективы развития исламского лизинга (иджара) в Казахстане?
- 6.Существуют ли нормативно-правовые базы регулирования исламского лизинга в РК?
- 7.Каковы отличительные признаки исламского лизинга от западной модели лизинга?

## ГЛАВА 5. НАЛОГИ В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСАХ

### 5.1. Сущность и особенности исламских налогов

В мусульманских странах в соответствии с законами шариата действует сложная система исламских налогов, которые можно охарактеризовать как религиозные, взимающиеся в целях обеспечения нужд мусульманской общины, оказания помощи бедным и т.д.

Среди исламских налогов значительное место занимает налог с собственности, он берётся в натуральной и денежной форме с семи видов собственности и прибыли:

- 1) заработная плата;
- 2) рудники;
- 3) вклады;
- 4) имущества, приобретённые законным путём;
- 5) драгоценности, добытые со дна моря;
- 6) военные трофеи;
- 7) земля, купленная у мусульманина.

Исламская система налогообложения облагает налогом капитал, а не прибыль, что означает, что человек получит чистый доход, и будет обязан платить налог на то имущество, которое останется в конце года. В исламе налог на имущество составляет 2,5 %. Ислам имеет иной взгляд на налогообложение.

В Исламе, в Халифате, при налогообложении уделяется особое внимание налогам на имущество. Основные доходы Халифата представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Основные доходы Халифата

№	Основные доходы
1	Различные виды доходов от государственной собственности
2	Средства закята
3	Трофеи (фай)
4	Земельный налог (харадж)
5	Подушный налог (джизья).

*Примечание: сокращено авторами*

Содержание термина «закят» раскрывается в таблице 20.

Таблица 20 - Средства закята

№	Назначение
1	милостыня
2	налог на имущество
3	облагается 2,5 % имущества граждан, которым они владеют в течение года
4	средства закята хранятся в специальном месте в Байт уль-Мал (государственная казна)
5	можно расходовать только на восемь категорий людей, упомянутых в Коране
6	очистительное пожертвование, которое каждый состоятельный мусульманин обязательно делает раз в год в пользу некоторых категорий людей
7	четвертый столп ислама
8	не похож на государственный налог в привычном понимании
9	не дань правителю

- 10 не косвенное вложение в малый бизнес
- 11 нечисляется лишь с доходной части бюджета
- 12 одна из обязанностей каждого мусульманина
- 13 благое дело
- 14 трактуется мусульманскими богословами как "очищение"
- 15 взимается один раз в год с разного вида имущества в определенные сроки по лунному календарю
- 16 обложению подлежат зерновые, скот, золотое, серебро и товары
- 17 официальный налог, уплачивает его только глава семьи
- 18 сбор закята с продуктов земледелия был определен в 1/10 часть урожая, которая должна быть уплачена сразу же после сбора урожая. На все остальное закят составлял 1/40 часть. Она уплачивалась по истечении каждых 11 месяцев, в начале двенадцатого. За первый год этот налог должен взиматься по истечении 12 месяцев.  
Если владелец умирает в период уплаты закята, налог взимается из его имущества. Если он умер раньше сбора налога, закят платит его наследники, каждый из своей доли
- 19 можно уплачивать как натурой, так и деньгами
- 20 при взимании налога на сельскохозяйственные продукты учитываются все расходы на их выращивание, вплоть до амортизации одежды крестьянина. При взимании налога на скот установлены специальные цены. Стада, в котором меньше пяти верблюдов или сорока овец, этим налогом не облагаются
- 21 вносится один раз в году, в определенный день месяца Рамадана
- 22 в Саудовской Аравии объектом обложения закятом является капитал, не вложенный в производство, чистый доход и замороженные источники. Если мусульманин скончался, не выплатив закята, то прежде всего из его средств платится налог, а затем уже выполняются все другие обязательства

**Примечание:** составлено авторами на основе изученных материалов

Эти средства находятся в распоряжении кади и должны расходоваться только в том округе, где они были собраны. Кади - это название мусульманского судьи-чиновника, назначенного правителем и отправляющего правосудие по законам шариа. Должность кади может занимать любой полностью дееспособный мусульманин, пользующийся авторитетом в общине, с незапятнанной репутацией, здравомыслящий и знающий шариа. Кади считается находящимся на службе у всей общины. Жалование он получает из казны, причем оно должно быть таких размеров, чтобы не возникало соблазна брать взятки или подарки от обращающихся к нему людей. Кади обязан судить беспристрастно.

Наблюдение за правильностью сбора и распределения закята является одной из многих обязанностей кади. Право на получение помощи из закята, в соответствии с шариа, имеют следующие: немущие и бедняки; сборщики закята и люди, которые его хранят и ведут ему счет; лица, заслуживающие поощрения; несостоятельные должники по разрешению шариацкого суда; люди, принимавшие участие в войне за веру, а также приезжие, не имеющие средств для возвращения домой. Кроме того, он распределяется на строительство мечетей и медресе, т.е. на сугубо религиозные цели. В прошлом средства из этого налога должны были идти и на выкуп рабов. Мусульманин не должен быть рабом. "Все мусульмане - братья, мусульманин является рабом только Аллаха", говорится в одном хадисе. Благим поступком для искупления грехов считалось освобождение или выкуп рабов (причем, не только мусульман). Закят можно давать студентам для получения образования. Бедный может

использовать средства от сбора закята, чтобы совершить положенное паломничество в Мекку.

В день окончания поста в месяце рамадане с взрослых мусульман взимается налог-милостыня закят аль-фитр. Он специально предназначен для раздачи немущим и бедным во время праздника разговенья – ураза-байрама или по-арабски, ид аль-фитра.

Закят аль-фитр раздается с наступлением вечера в день разговенья. Он, в отличие от закята, уплачиваемого главой семьи, платится за каждого взрослого члена каждой состоятельной мусульманской семьи по случаю окончания поста. Кто не имеет дохода, достаточного, чтобы обеспечить свою семью всем необходимым в течение года, не платит закят аль-фитр. Платить этот налог положено из средств, заработанных законным путем.

Рекомендуется давать прежде всего, ближайшим соседям, живущим в бедности. Одной из обязанностей каждого мусульманина является милостыня – садака, которая также рассматривается как средство очищения от греха.

Мусульманские законоведы различают несколько видов милостыни садака: единичный акт благотворительности, вид искупительного действия – штраф, идущий на цели благотворительности; отчисление части доходов имущих людей в пользу бедных мусульман.

Садака имеет много общего с закятом. Круг лиц, имеющих право пользоваться вспомоществованием (благое дело) <sup>76</sup>, примерно одинаков. Основное различие состоит в том, что садака – это не обязательное, а добровольное пожертвование. Кроме того, закят уплачивается в определенное время и в установленном размере, в то время как садака может раздаваться в любое время, в любом размере и в любой форме. Рекомендуется отдавать закят открыто, а садака – тайно, чтобы не смущать принимающего милостыню, человека.

## 5.2. Виды налогов в мусульманских странах

Шариат также предусматривает и другие виды налогов: хумс – налоговое обложение собственности и имущества, составляющий 1/5 часть дохода; джизья – подушный налог, уплачиваемый иноверцами в мусульманских странах, харадж – поземельную подать и ушр – десятину.

**Трофен (фай).** Это имущество, которое будет передано в сферу полномочий Халифата посредством объединения мусульманских стран. Ислам обязывает мусульман жить в Халифате, который является политической структурой Ислама. Прямым результатом этого будет то, что экономика Халифата будет постоянно сливаться с другими экономиками, поскольку они перейдут в сферу его полномочий. Смысл и особенности земельного налога (харадж) представлен в таблице 21.

<sup>76</sup>Материалы <http://www.persia.ru/society/pyat-stolpov-islama/>

**Таблица 21 - Содержание земельного налога (харадж)**

№	Назначение
1	Тип земельного налога
2	Сбор, налагаемый на землю
3	Ставка налога рассчитывается в зависимости от качества земли и возможной стоимости производства
4	Государственный налог, который вносится за пользование землей
5	Вид налога брался с иноверцев - владельцев земель, которые были завоеваны мусульманами
6	Харадж бывает двух видов: Харадж аль-мувазафа, предусмотрен для пригодных для земледелия территорий. В период правления халифа Омара I, размер мувазафа был в размере 18 кг и 1 дирхема с территории 1600 квадратных метров. Эта цифра могла меняться в зависимости от объективных условий. Харадж аль-мукасама, которая выплачивалась с урожая земель, с которых брали харадж. Размер мукасама зависел от количества собранного урожая и мог составлять как его половину, так и треть или четвертую часть. Этот вид налога был установлен пророком Мухаммадом, который после завоевания мусульманами оазисов Хайбар и Фадак, обязал иудеев выплатить половину собранного ими урожая.

Примечание: составлено авторами

В исламском мире существует подушный налог (джизья), он представлен в таблице 22.

**Таблица 22 - Особенности обложения подушного налога (джизья)**

№	Назначение
1	Выплачивают все совершеннолетние мужчины зимми (немусульманские граждане), которые имеют средства, чтобы его оплатить
2	Женщины и дети освобождены от выплаты этого налога, так же как и нищие, у которых нет средств для существования

Примечание: составлено авторами

Подушный налог действует в некоторых освободившихся странах, африканских и арабских. Этим налогом облагается "душа", то есть физическое лицо, независимо от его дохода или имущества. В условиях колониализма данный налог вынуждал африканцев трудиться в качестве наёмной рабочей силы. В настоящее время социально-экономическое значение подушного налога изменилось. Его фискальное значение теперь невелико, он больше выполняет функции административного характера, позволяет учитывать население в городах и других местностях, а также его передвижение. Лицу, уплатившему подушный налог, вручается налоговое свидетельство, дающее ему право на включение в реестр избирателей, пользование медицинскими учреждениями, его дети получают возможность учиться в местных школах. Плательщиками подушного налога являются, как правило, только мужчины. Исчисляется он по твёрдым ставкам из годового расчёта для работающих и безработных отдельно, взимается он местной полицией и поступает в местный бюджет. Таким образом, разновидности и особенности исламских налогов основаны на справедливости и не имеют яркого фискального подхода в системе налогообложения.

### **5.3.Налогообложение в Республике Казахстан по правилам исламского финансирования**

Налоговое законодательство Казахстана содержит положения, имеющие отношение к налогообложению дохода от исламских финансовых инструментов. Согласно статье 12 Налогового кодекса (НК РК)



налогообложению подлежит вознаграждение, то есть выплаты за кредиты;

- за имущество, полученное по финансовому лизингу в виде вознаграждения в соответствии с законодательным актом РК, регулирующим вопросы финансового лизинга;

- по вкладам;
- по договорам накопительного страхования;
- по долговым ценным бумагам;
- выплаты по векселю;
- по исламским арендным сертификатам.

В статье 192 НК РК говорится, что доходами нерезидентов из источников в РК признаются доходы в форме вознаграждений, за исключением вознаграждений по долговым ценным бумагам, получаемым от резидентов, а также нерезидентов, имеющих постоянное учреждение или имущество, расположенное в Казахстане, если задолженность этих нерезидентов относится к их постоянному учреждению или имуществу.

Учитывая то, что мушараба и мушарака не удовлетворяют условиям платности, срочности и возвратности, маловероятна классификация доходов от них в качестве процентов. Иджара в свою очередь тоже не попадает под категорию займов, однако может рассматриваться как операционная аренда, выплаты по которой могут квалифицироваться как роялти. Статья 12 НК РК определяет роялти как платеж за:

- использование или право использования авторских прав, программного обеспечения, патентов, чертежей или моделей, товарных знаков или других подобных видов прав;
- использование или право использования промышленного, торгового или научно-исследовательского оборудования;
- использование ноу-хау;
- использование или право использования кинофильмов, видеофильмов, звукозаписи или иных средств записи.

При этом морские и воздушные суда, арендуемые по договорам бербоут-чартера или димайз-чартера, относятся к промышленному оборудованию.

Роялти рассматривается как доход из казахстанского источника, подлежащего налогообложению у источника выплаты по ставке 15%, но она может быть снижена до 10 % согласно договорам об избежании двойного налогообложения. Существующие правила национального и международного налогообложения создают возможность структурирования сделок с исламскими финансовыми инструментами более благоприятными, чем в отношении традиционных заемных сделок, налоговыми последствиями. И это не требует внесения изменений в законодательство, т.е. возможно уже сейчас.

#### **5.4. Налоговая система Объединенных Арабских Эмиратов**

Налоговая система ОАЭ достаточно необычна. Здесь нет привычных нам общегосударственных налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и

подоходного налога. Каждый эмират устанавливает свою налоговую систему. Однако именно налоговая система превратила ОАЭ в один из самых крупных финансовых центров Ближнего Востока.

Каждый эмират устанавливает свою налоговую политику. Но, в целом, по Объединенным Эмиратам, здесь один из лучших налоговых «климатов» в мире. В последнем Индексе экономической свободы (Index of Economic Freedom), который формируется ежегодно американским фондом The Heritage Foundation и The Wall Street Journal, налоговая политика Объединенных Арабских эмиратов была оценена, без изменений, на одном из самых высоких уровней в регионе и в мире. В категории «финансовая свобода» ОАЭ ежегодно получает 99,9 баллов («финансовая свобода» страны в индексе показывает степень налогового бремени).

В ОАЭ нет единого налогового законодательства. Каждый эмират устанавливает свою налоговую систему. В стране нет общегосударственных:

- НДС;- налог на доходы физических лиц;
- налог на прирост капитала;
- корпоративный налог и некоторые другие.

В разных эмиратах есть система корпоративных налогов в разных сферах деятельности. Так, вся нефтяная индустрия и банковский сектор платят и подоходный налог, и налог на капитал, а также налог на корпорации и налог на прибыль. Другой объект налога на прибыль – компании с большими денежными оборотами. Величина налоговой ставки напрямую зависит от уровня доходов<sup>77</sup>:

- 10 % - на прибыль в пределах 1 000 000 – 2 000 000 дирхам;
- 30 % - на прибыль в пределах 2 000 000 – 4 000 000 дирхам;
- 40 % - на прибыль в пределах 4 000 000 – 5 000 000 дирхам;
- 50 % - на прибыль свыше 5 000 000 дирхам.

Относительно высокие налоги в гостиничной сфере – 17 %, в сфере коммерческой недвижимости – 10 %.

В ОАЭ есть «круг 5 %» - несколько налогов, составляющих 5 %. Это: налог на жилье; налог на услуги отелей; налог на развлекательную деятельность. Государство имеет подписанные договора об избежании двойного налогообложения с 45 странами. Дирхам свободно конвертируется в любую валюту и привязан по своей стоимости к американскому доллару.

В Объединённых Арабских Эмиратах действуют более десяти свободных экономических зон (СЭЗ). Каждая свободная экономическая зона регулируется отдельным государственным органом, который регистрирует предприятия и выдаёт им лицензии в ОАЭ. Среди основных преимуществ свободных экономических зон – налоговая свобода: предприятия, зарегистрированные в СЭЗ, освобождены от корпоративных налогов на 15 лет. Законом предусмотрена возможность пролонгирования этого режима сроком 15 лет. Сотрудники предприятий освобождены от всех налогов на личные доходы<sup>78</sup>.

<sup>77</sup>Материалы <http://taxman.org.ua/news.php?id=115>

<sup>78</sup>Материалы <http://times.ru>

## 5.5. Налоговая система Султаната Оман

В Султанате Оман нет ограничений для платежей и переводов при совершении международных операций. К прямым налогам в Султанате Оман относятся подоходный налог, взимаемый с компаний, торговых и промышленных предприятий, и ряд муниципальных налогов. Подоходный налог с физических лиц и налог на наследство в королевстве не взимаются. К косвенным налогам в Омане относятся только таможенные пошлины<sup>79</sup>.

Взимание налога на прибыль в Султанате Оман определяется Законом о налоге на прибыль иностранных компаний (Указ Султана № 47/8, Указ Султана №77/89). Вопросы налогообложения входят в компетенцию Генерального секретариата по налогам и сборам Министрства финансов Султаната Оман. Ставки налога для компаний зависят от объема налогооблагаемой прибыли. Налоговое законодательство Омана не делает различий между компаниями резидентов и нерезидентов страны. Если компания получает прибыль на территории королевства, то даже в том случае, если ее учредитель не проживает все время в Омане, ее доход облагается налогом. Компании, размер налогооблагаемой прибыли которых не превышает OMR30000, не являются плательщиками налога на прибыль. Другие предприятия облагаются налогом по единой ставке в 12 %<sup>80</sup>. Иностранные компании, которые не имеют постоянного представительства в Омане, уплачивают налог по единой ставке 10% на следующие виды доходов: роялти, гонорар за управленческую деятельность, аренда машинного и производственного оборудования, плата за продажу технологий, проведение технической экспертизы, исследований и модернизации. Филиалы иностранных компаний (кроме тех, которые зарегистрированы в странах-членах ССАГПЗ) облагаются налогом по единой ставке, в зависимости от размера налогооблагаемой прибыли. Ставка определяется в соответствии с общей величиной дохода компании (таблица 23).

Таблица 23- Налоговые ставки в оманских риалах

Сумма дохода в оманских риалах	Налоговая ставка
От 0 до 5 000	<b>0%</b>
От 5 000 до 18 000	<b>5%</b>
От 18 000 до 35 000	<b>10%</b>
От 35 000 до 55 000	<b>15%</b>
От 55 000 до 75 000	<b>20%</b>
От 75 000 до 100000	<b>25%</b>
Более 100 000	<b>30%</b>

Примечание: составлено авторами на основе изученных материалов

<sup>79</sup> Материалы <http://arabnews.ru/oman/biz-n.htm>

<sup>80</sup> Материалы там же

Особые условия налогообложения действуют для нефтяных компаний. В целом, компании, получающие прибыль от продажи нефти, при определенных условиях уплачивают с нее налог в размере 55 %.

Прибыль от реализации некоторых инвестиционных проектов с участием иностранного капитала может быть освобождена от налогообложения на срок до пяти лет с момента создания компании. По истечении этого периода такая льгота может быть продлена еще на пять лет. Налогами также не облагаются<sup>81</sup>:

- доходы иностранных авиа и судоходных компаний;
- доходы совместных инвестиционных счетов (паевые фонды), открытых на территории Султаната Оман в соответствии с национальным законодательством или за пределами Султаната Оман для работы с ценными бумагами на рынке ценных бумаг Маската;
- доходы предприятий, занимающихся деятельностью в сфере здравоохранения и социального развития;
- доходы, полученные предприятием от принадлежащих ему акций или вкладов;
- доходы от реализации ценных бумаг на рынке ценных бумаг Маската.

Частичное освобождение от налогов возможно в случае, если прибыль немного превышает максимальное значение, подлежащее налогообложению. В случае задержки платежа взимается дополнительная ставка в размере 1 % в месяц от суммы, подлежащей выплате, также возможно применение других санкций.

Фактические расходы, понесенные в связи с получением дохода, вычитаются из общего дохода. Исключения составляют такие расходы, как пожертвования, выплата ренты, заработная плата или премиальные выплаты владельцам, партнерам, руководителям предприятия, доходы от курсовой разницы и др.

В случае убытков, понесенных предприятием в текущем налоговом году, выплату налогов можно перенести на следующий год (но не более чем на 5 лет). Убытки, понесенные предприятием в течение периода освобождения от налогов, также могут засчитываться как имевшие место в течение другого налогового года. Однако, даже в случае финансовых убытков налогоплательщик обязан предоставить налоговую декларацию для обоснования решения об освобождении от налогообложения.

Могут быть освобождены от уплаты таможенных пошлин компании, ввозящие машины и производственное оборудование, необходимые для осуществления их деятельности на территории Омана. Также от уплаты таможенных пошлин освобождается импортируемое сырье, используемое для производства продукции, являющейся дефицитной в королевстве.

Оман подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с Российской Федерацией<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup>Материалы <http://arabnews.ru/oman/biz-n.htm>

<sup>82</sup>Материалы <http://arabnews.ru/oman/biz-n.htm>

В 2012 году Правительство Омана запланировало внесение поправок в существующее налоговое законодательство, чтобы создать благоприятные условия для деятельности исламских банков, а также обеспечить им равные условия для конкуренции с традиционными финансовыми учреждениями<sup>83</sup>.

Министерство финансов Султаната Оман поручило всемирной известной консалтинговой фирме KPMG составить список рекомендаций по внесению изменений в налоговое законодательство, пишет Times of Oman.

Особенности финансовых операций, осуществляемых в соответствии с шариахом, обуславливают тот факт, что в первый год фактически вся прибыль банка подлежит налогообложению, что ставит исламские банки в невыгодные условия по сравнению с традиционными, которые зарабатывают на процентах, говорит глава отдела налогов филиала KPMG в Омане Ашок Харихаран (Ashok Hariharan).

Необходимость в поправках к закону о налогах возникла после решения правительства принять закон об исламских банках и учреждения двух исламских банков, которые скоро начнут свою деятельность в Султанате.

«Эти банки готовятся запустить ряд исламских банковских продуктов, поэтому необходимо позаботиться о том, чтобы этому благоприятствовало налоговое законодательство в соответствии с нововведениями в стране», - сказал Ашок Харихаран.

Нормативно-правовая база, регулирующая деятельность исламских банков Омана, разработана фирмой Ernst & Young по заказу Центрального банка.

Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Султаната Оман об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 15 апреля 2007 года (вступило в силу 9 января 2008 года)<sup>84</sup>.

В Приложении Е представлен текст соглашения между двумя странами.

#### *Контрольные вопросы:*

1. В чем сущность исламских налогов?
2. Какие действуют виды налогов в мусульманских странах?
3. Каковы особенности налогообложения в Республике Казахстан по правилам исламского финансирования?
4. В каких странах используют подушный налог?
5. Перечислите основные доходы Халифата.
6. В соответствии налогового законодательства в РК относятся ли к вознаграждениям выплаты по исламским арендным сертификатам?
7. Укажите включаются ли в совокупном годовом доходе (далее - СГД) доходы по инвестиционному депозиту, размещенному в исламском банке согласно НК РК (действующее законодательство Республики Казахстан)?

<sup>83</sup>Материалы <http://muslim.kz/ru/news/471-oman-menyacet-nalogovyye-zakony-radi-islamskih-bankov.html>

<sup>84</sup>Материалы <http://www.nalog.gov.by/ru/oman/>

## ГЛАВА 6. СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСАХ

### 6.1. Основы исламского страхования (такафул)

Страхование на сегодняшний день является неотъемлемой частью финансовых отношений, и исламское финансирование не является исключением. Первоначально после возникновения такого понятия как исламское финансирование вопрос соответствия страхования был поднят не сразу, но впоследствии этот вид финансовых отношений также подвергся критике со стороны исламских законоведов. Отдельные ученые говорили о полном запрете страхования с точки зрения ислама. Но большинство, все-таки, склонялись к мысли, что в целом суть страхования как финансового института взаимопомощи отвечает нуждам мусульманского общества и может быть дозволена при условии соответствия нормам исламского права.

По мнению большинства мусульманских ученых-правоведов, традиционное страхование не соответствует нормам *шариата*, так как в нем присутствуют запрещенные элементы:

*риба* – ростовщичество, отражающееся при инвестировании активов страховой организации в облигации и другие виды долговых ценных бумаг с фиксированным размером платежа;

*гарар* – неопределенность, связанная со страховой выплатой;

*мейсир* – азарт, появляющийся при избыточной неопределенности.

Согласно общепринятому мнению экспертов мусульманского права существует ряд неопределенностей (*гарар*), превышающих разрешенный *шариатом* уровень:

1. ни одна из сторон страхового договора не знает, будет ли произведена страховая выплата;
2. в отдельных видах страхования существует неясность относительно размера страхового возмещения, а также срока наступления страхового случая;
3. страхователь не обладает информацией относительно того, будет ли страховщик обладать необходимой суммой для выплаты страховой суммы в момент наступления страхового случая;
4. у страхователя нет уверенности в том, что уплаченные им денежные средства будут использоваться в разрешенных *шариатом* операциях (что помимо элемента *гарар* приводит к наличию в договоре страхования элемента *харам*).

По мнению некоторых исламских ученых, наличие избыточного элемента *гарар* приводит к возникновению такого элемента, как *мейсир*. В переводе с арабского языка *мейсир* означает «получение прибыли без усилий». По сути *мейсир* представляет собой любое проявление спекулятивного поведения. И хотя существуют большие различия между страхованием и азартными играми, мусульманские правоведы, все-таки, относят традиционное страхование к категории *мейсир*.

Помимо всего вышесказанного, сам процесс передачи риска от страхователя страховщику, являющийся базовым элементом традиционного страхования, противоречит нормам *шариата* и категорически не допустим с точки зрения ислама<sup>85</sup>.

Поскольку традиционное коммерческое страхование не соответствует нормам *шариата*, в исламском мире был вынесен ряд постановлений (*фетв*), запрещающих его:

1. В 1972 году Комитет по Фетвам в Малайзии постановил о запретности страхования жизни в виду наличия в нем элементов *риба*, *сарар* и *мейсир*<sup>86</sup>.

2. В 1976 году на Первой Международной Конференции по Исламской Экономике в городе Мекка (Саудовская Аравия) было вынесено решение о запретности коммерческого страхования, поскольку оно не удовлетворяет нормам ислама<sup>87</sup>.

3. В 1985 году согласно Постановлению № 9 Второй сессии Совета Исламской Академии Правоведения при Организации Исламская Конференция традиционное коммерческое страхование было запрещено с точки зрения *шариата*. И в качестве альтернативы было предложено использовать контракт с совместной ответственностью сторон, основанной на принципах благотворительности и взаимопомощи<sup>88</sup>.

**Такафул** или исламское страхование – это система, основанная на принципах взаимной помощи (*тавафул*) и добровольных взносах (*табарру*), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы. **Такафул** представляет собой форму страхования, удовлетворяющую принципам исламского права. В переводе с арабского языка означает «взаимное предоставление гарантии».

**Такафул** не новое понятие в исламском коммерческом праве. Современные юристы признают, что основа общей ответственности или **такафул** была заложена в системе «*Aaqilah*», которая была договоренностью взаимной помощи или компенсации, принятой в некоторых племенах во времена Пророка (мир ему и благословение). В случае возникновения стихийного бедствия, каждый помогал чем-то, пока потери не были возмещены. Точно так же идея «*Aaqilah*» в отношении кровных денег или любой катастрофы была основана на концепции **такафул**, платежи по которой распределялись среди всего племени. Ислам принял этот принцип взаимной компенсации и совместной ответственности<sup>89</sup>.

На инвестиционную активность страховщика существенное влияние оказывают размеры и структура страхового портфеля по видам страхования, величина аккумулированных резервов и сроки распоряжения ими.

<sup>85</sup> Рыскулов А.С. Перспективы развития исламского страхования в Казахстане. Диссертационная работа. Алматы, Магистратура НБРК, 2010.

<sup>86</sup> Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: 2001.

<sup>87</sup> Life 2008 Spring Meeting June 16-18, 2008, Session 25. Takaful Insurance. [www.soa.org](http://www.soa.org) – официальный сайт Society of Actuaries (SOA).

<sup>88</sup> Шамаев Р. Концепция исламского страхования (такафул): сущность, история, причины дозволенности в Пеламе и основные отличия от традиционного страхования.

<sup>89</sup> Muhammad Ayub. An Introduction to Takafal – An Alternative to Insurance. Лондон, 2007.

Существенно различается структура инвестиций страховых организаций, занимающихся страхованием жизни, и иными видами страхования.

Ниже в таблице 24 представлена сравнительная характеристика инвестиционной деятельности по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни<sup>90</sup>.

Таблица 24 - Сравнительная характеристика инвестиционной деятельности по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни.

Характер инвестирования	Страхование жизни	Страхование иное, чем страхование жизни
Долгосрочность	В связи с длительными сроками договоров страхования могут применяться долгосрочные инвестиционные процессы	В связи с относительно короткими сроками договоров страхования (год) инвестиции носят краткосрочный характер
Доходность	Необходимо получение стабильного дохода, так как прибыль от инвестиционной деятельности учитывается при определении страховой премии	Меньшие требования к доходности по сравнению с ликвидностью вложений
Ликвидность	Не играет столь большой роли - потребность в денежных средствах покрывается за счет согласования сроков выплат со сроками инвестирования	Является важнейшим принципом инвестирования
Учет инфляционных процессов	Необходимо учитывать инфляцию, так как договоры долгосрочные	По большинству видов страхования инфляцию можно не учитывать
Объем инвестиций	Значительный, часто за постоянно увеличивается вследствие капитализации	Объем инвестиций переменный
Согласование сроков выплат	Срок выплат часто определен в договоре страхования (страхование на дожитие)	Срок выплаты является случайной величиной; необходимо учитывать распределение убытков в течение года по различным видам страхования и длительный характер урегулирования крупных страховых случаев

Источник: <http://sci-book.com/teoriya-strahovaniya/printsip-pribyilnosti-vlozheniy-34838.html>

В частности, для страховых компаний, занимающихся преимущественно иными видами страхования, чем страхование жизни, важнейшим принципом инвестиционной деятельности является ликвидность, принцип доходности имеет меньшее значение. В силу краткосрочного характера вложений здесь практически не учитывается фактор инфляции. При управлении резервами по договорам страхования жизни, напротив, на первом месте стоит принцип доходности, а ликвидность не играет столь большой роли благодаря долгосрочному характеру договоров и согласованию сроков выплат со сроками инвестирования.

В Приложении Д представлен Шариятский стандарт №26. Исламское страхование (такафул).

<sup>90</sup><http://sci-book.com/teoriya-strahovaniya/printsip-pribyilnosti-vlozheniy-34838.html>.



Такафул представляет собой систему, при которой страхователи за счет собственных средств создают специальный страховой фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определенных неблагоприятных событий в жизни. В случае наступления указанного неблагоприятного события у кого-либо из участников, из средств фонда производится выплата страхового возмещения. Участники страхового фонда разделяют все риски и убытки между собой. В случае появления дефицита в фонде, солидарную ответственность по его покрытию несут участники за счет собственных (дополнительных) средств.

Важнейшим принципом концепции *такафул* является понятие *табарру* (дар, пожертвование). Все участники исламского страхового фонда выплачивают премии в качестве добровольных пожертвований. Как известно, *такафул* фонд формируется за счет пожертвований участников, то право собственности принадлежит страхователям, а не страховой компании.

Другим важнейшим принципом системы *такафул* является принцип взаимной помощи (*таавун*). Концепция исламского страхования основана на взаимопомощи, солидарности и ответственности, помогающих друг другу в неблагоприятных случаях за счет своих общих средств. Так как страховое возмещение осуществляется из фонда, созданного за счет пожертвований страхователей (собственников фонда), то ответственность и убытки распределяются среди всех участников фонда. Страхователь одновременно является страховщиком и застрахованным. Страховая организация же (*такафулоператор*) выступает в роли управляющей компании (агента).

Основные положения системы исламского страхования следующие:

- отсутствие элемента *гарар* достигается за счет взносов участников, рассматривающих в качестве пожертвований и благодаря тому, что в *такафул* договоре предусматривается полное раскрытие информации обеих сторон, об объекте и условиях договора;
- средства *такафул* фонда не используют исключительно в операциях, не запрещенных *шариатом*;
- основная цель исламского страхования носит не коммерческий, а социальный характер (хотя возможность получения прибыли не исключается);
- исламское страхование основано на принципе **разделения прибылей и убытков** среди участников;
- деятельность исламской страховой компании регулируется специально созданным *Шариатским наблюдательным советом (Sharia Supervisory Board)*, в задачу которого входит оценка всех операций организации на соответствие норм исламского права;
- в исламском страховании не нарушаются условия наследования мусульманского права;
- отсутствие элемента *гарар* в отношении взносов и компенсаций достигается благодаря принципу разделения убытков и ответственности среди участников *такафул*фонда;
- вне зависимости от того, произошел ли страховой случай, страхователь может рассчитывать на получение дохода;

-для обеспечения прозрачности действий *такафул* оператор участники фонда имеют право выдвинуть своих представителей в совет директоров компании.

Таблица 25 – Основные отличия систем исламского и традиционного страхования

Характеристика	Исламское страхование	Традиционное страхование
Основной принцип деятельности	Принцип контракта взаимной помощи – <i>тавафу</i>	Принцип контракта по обмену услуги на вознаграждение
Основная цель	Социальная: общественное благосостояние и взаимопомощь	Коммерческая: получение прибыли
Право собственности на излишек страхового фонда	Право собственности принадлежит участникам <i>такафул</i> фонда	Право собственности принадлежит страховой организации
Распределение риска и обязательств	Все финансовые риски и обязательства несут участники фонда	Страховая компания принимает на себя все финансовые риски и обязательства
Источник прибыли	Источником прибыли <i>такафул</i> оператора является либо агентское вознаграждение за работу от имени участников <i>такафул</i> фонда, либо положенная ему доля в доходе от его инвестирования	Источником прибыли страховой компании является излишек страхового фонда плюс доход от его инвестирования
Инвестиционная деятельность	<i>Такафул</i> оператор инвестирует свободные денежные средства, используя методы, не запрещенные нормами ислама	Страховая компания инвестирует свободные денежные средства, используя методы, не запрещенные светским законодательством
Прозрачность деятельности страховой организации	Деятельность <i>такафул</i> оператора является прозрачной для участников <i>такафул</i> фонда	Деятельность страховой компании не является прозрачной для ее клиента (за исключением предписанной законом публикуемой отчетности)

*Источник: разработано авторами и на основе изученных материалов интернет-ресурсов*

*Исламское перестрахование (Re-такафул)* представляет собой ту же систему *такафул*, участниками которой являются исламские страховые организации. Оно функционирует на тех же принципах, что и исламское страхование, и полностью соответствует принципам *шариата*. По сути *re-такафул* является исламской альтернативой традиционного перестрахования<sup>91</sup>.

Типы исламского перестрахования аналогичны типам традиционного перестрахования: факультативное и договорное. В каждом из двух типов перестрахования (факультативное, договорное) могут быть использованы два вида перестрахования: пропорциональное и непропорциональное.

В настоящее время *re-такафул* не является сильно развитой системой в мире, общее количество исламских перестраховщиков остается крайне небольшим.

Исламское страхование фактически выполняет те же функции, что и традиционное, с той лишь разницей, что оно не противоречит положениям исламского права. В целом, концепция исламского страхования очень близка традиционному страхованию. Как исламское, так и традиционное страхование представляют собой инструменты, позволяющие оказывать финансовую помощь лицам, оказавшимся в затруднительном финансовом положении.

<sup>91</sup>SohailJaffer. Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful. //Euromoney Institutional Investor Plc. – London, UK. – 2007.

Данные инструменты представляют собой современные способы снижения рисков. Поскольку исламское страхование является не страховым продуктом, а полноценной альтернативной страховой системой, вполне допустимо, что оно может существовать и в коммерческой, и в кооперативной форме.

## 6.2. Виды моделей и отрасли исламского страхования

В основе модели исламского страхования лежит концепция безвозмездного дара (*табарру*<sup>92</sup>), вносимого каждым участником в общий фонд (*такафул-фонд*) на безвозмездной основе с некренимым намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения несчастного случая (страхового случая).<sup>92</sup>

Принципиальным отличием от традиционного страхования является то, что страховая компания, по сути, исполняет роль управляющей компании, уполномоченной размещать средства участников в определенные активы. Выплачиваемые участникам средства основываются не на процентах, а на прибыли, получаемой от размещения средств страхового фонда. Сами же средства могут размещаться только в одобренные шариатским советом ценные бумаги. Текущая практика деятельности исламского страхования определяет две основные модели:

1. Некоммерческий *такафул*.

2. *Такафул* с элементами инвестиционной деятельности.

Некоммерческий *такафул* организуется на основе взаимодействия и сотрудничества участников. Единственной целью организации является возмещение убытков участникам. Данный *такафул* не имеет инвестиционной стратегии и ориентирован только на выполнение социальных функций для определенных категорий лиц. Некоммерческий *такафул* может представлять собой единое юридическое лицо в виде кооператива или фонда. Управление *такафул* осуществляется организаторами или участниками.

*Такафул организации*, неориентированные на прибыль, почти идентичны с обществами взаимного страхования. Основное отличие в том, что *такафул* организации обязаны иметь внутреннего регулятора согласно *шариата* и не может получать процентные вознаграждения по займам и инвестировать в отрасли, запрещенные *шариатом*.

*Такафул* с элементами инвестиционной деятельности имеет две важные цели: - возмещение убытков участникам; - увеличение *такафул* путем инвестирования положительного остатка данного фонда.

Деятельность *такафул* с элементами инвестиционной деятельности предусматривает передачу *такафул* оператору таких функций, как продажа, маркетинг, андеррайтинг, а также инвестиционное управление *такафул* фондом. Данный *такафул* может формироваться как отдельное юридическое лицо в виде кооператива или фонда, управляемого *такафул* оператором или в рамках одного юридического лица с *такафул* оператором с соблюдением

<sup>92</sup>Материалы <http://muslimeco.ru/doc/section/finance/insurance>.

условия раздельного формирования и обособленного учета операций фонда участников и фонда оператора. Исходя из характера отношений между *такафул* оператором и участниками, существуют различные модели управления *такафул* фондом.

На сегодняшний день, наиболее популярными моделями *такафул*-системы являются агентская модель – *Вакала*, модель с участием в прибыли – *Мудароба* (модифицированные варианты обеих моделей) и комбинированная из этих двух модель – *Вакала-Мудароба*. Еще одна более редкая модель – *Ваф* применяется в Пакистане<sup>93</sup>. Модель *Мудароба* (рисунок 17) подразумевает, что *такафул* оператор занимается инвестиционным управлением активами страхового фонда и андеррайтингом. Вся инвестиционная прибыль делится между исламской страховой организацией и страхователями согласно заранее установленной пропорции. Страховой излишек (разница между внесенными премиями и выплаченным страховым возмещением) остается в *такафул* фонде, т.е. в собственности участников.

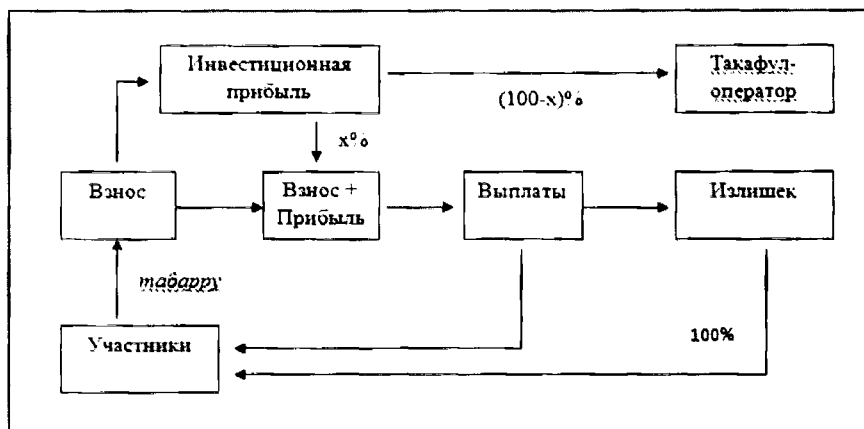


Рисунок 17 - Модель управления «Мудароба»<sup>94</sup>

Примечание: составлено авторами

В модифицированной модели *Мудароба* страховой излишек распределяется между участниками и *такафул* оператором в заранее оговоренной пропорции (рисунок 18).

<sup>93</sup>EngkuRabiahAdawiahEngkuAli, HassanScottP. Odierno.Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance). // CERT Publication Sdn. Bhd. – Kuala Lumpur, Malaysia. – 2008.

<sup>94</sup>Танирбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБРК, Алматы, 2011.

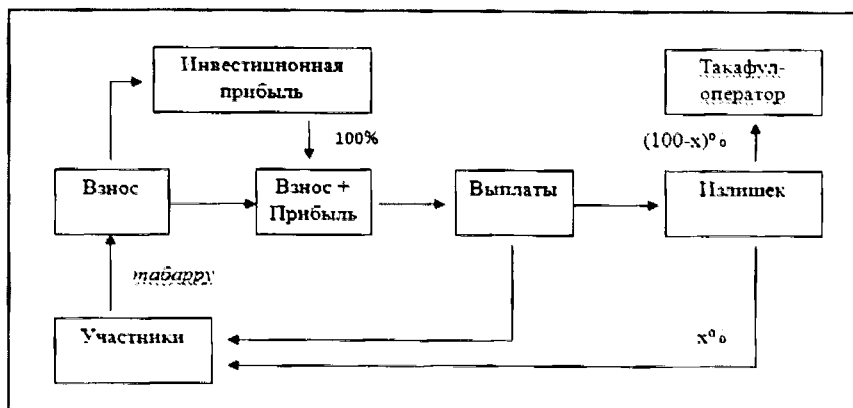


Рисунок 18 - Модель управления «Модифицированная Мудароба»<sup>95</sup>

Примечание: составлено авторами

Среди мусульманских ученых-правоведов существуют различные мнения относительно правомочности ведения исламской страховой деятельности в рамках модели "Модифицированная Мудароба". Спорным вопросом в данном случае является концепция пропорционального деления между страхователями и страховщиком страхового излишка. Некоторые эксперты считают, что это противоречит принципам *шариата* и данный излишек должен полностью принадлежать страхователям. В рамках модели "Вакала", страховая организация действует в качестве агента (*вакиль*) для страхователей. В данной модели *такафул* оператор получает установленную сумму вознаграждения – заранее оговоренную долю взносов (пожертвований) страхователей. При этом *такафул* оператор не участвует в страховой или инвестиционной прибыли. В рисунке 19 представлена модель управления «Вакала».

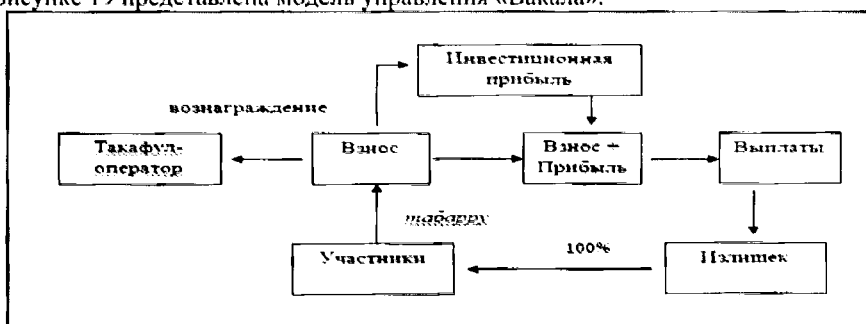


Рисунок 19 - Модель управления «Вакала»<sup>96</sup> Примечание: составлено авторами

<sup>95</sup>Таширбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа. Магистратура НБРК, Алматы, 2011.

В модифицированной модели "Вакала" (рисунк 20), аналогично модифицированной модели "Мудароба", страховой излишек распределяется между участниками и такафул оператором в заранее оговоренной пропорции. При этом данное распределение подвергается активной критике и носит не абсолютную правомочность в системе исламского страхования.

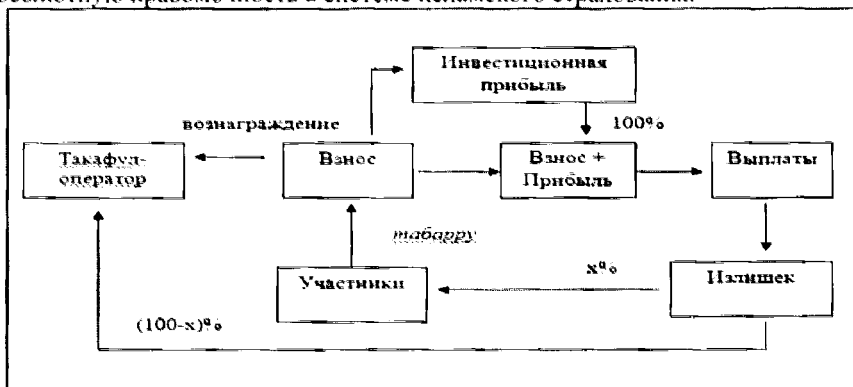


Рисунок 20 - Модель управления «Модифицированная Вакала»<sup>97</sup>

Примечание: составлено авторами

В настоящее время некоторыми финансовыми регуляторами и международными финансовыми организациями рекомендуется использовать гибридную модель "Вакала-Мудароба" (рисунк 21). Гибридная модель является комбинацией моделей "Мудароба" и "Вакала". Такафул оператор получает фиксированную долю взносов, уплаченных страхователями плюс долю от прибыли, полученную от инвестиционной деятельности.

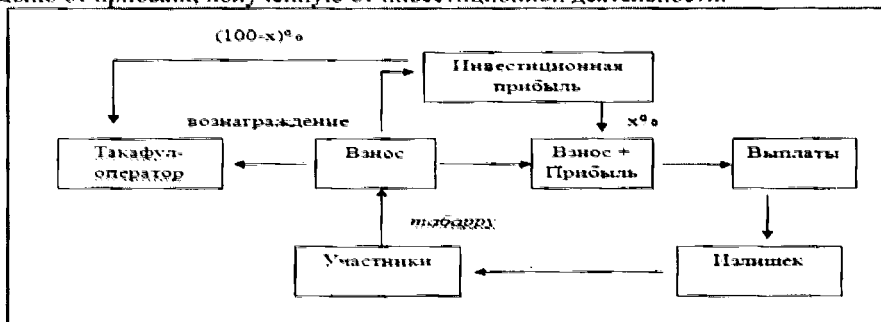


Рисунок 21 - Модель управления «Вакала-Мудароба»<sup>98</sup>

Примечание: составлено авторами

<sup>96</sup>Таширбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБ РК, Алматы, 2011.

<sup>97</sup>Там же.

<sup>98</sup>Таширбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБ РК, Алматы, 2011.

Среди *такафул*-операторов во всем мире гибридная модель "Вакала-Мудароба" завоевывает огромную популярность.

В рамках модели "Вакаф" (рисунок 22) *такафул* оператор осуществляет первоначальный взнос (*Вакаф*) в *вакаф* фонд, активы которого (т.е. первоначального взноса) используются исключительно в инвестиционной деятельности и не расходуются. Страхователи осуществляют взносы (*табарру*) в *вакаф* фонд, которые используются для урегулирования страховых выплат. Вся прибыль от инвестиционного управления *вакаф* фондом делится между страховой компанией и страхователями в заранее утвержденном процентном соотношении. Кроме того в доходы исламской страховой компании входит установленная сумма агентского вознаграждения. Излишек *вакаф* фонда остается в собственности страхователей.

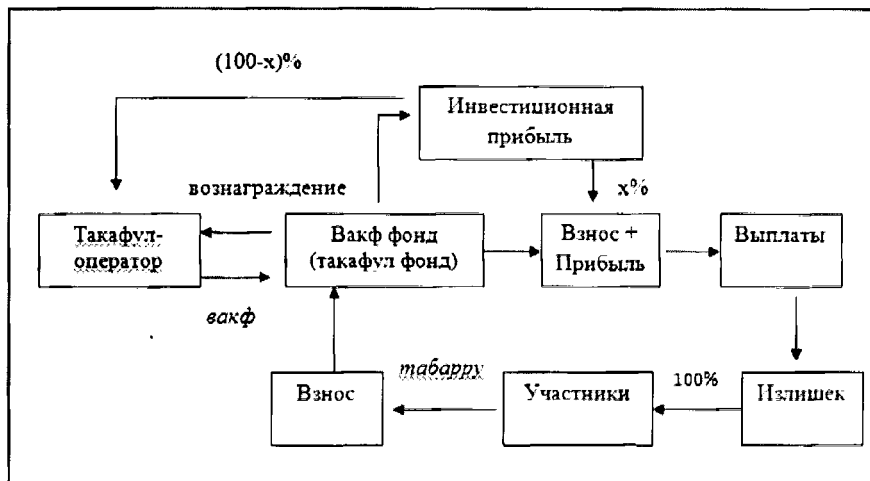


Рисунок 22 - Модель управления «Вакаф»<sup>99</sup>

Примечание: составлено авторами

В исламском страховании, как и в традиционном страховании, существуют две отрасли страхования: семейный *такафул* (*family takaful*) – аналогия страхования жизни, общий *такафул* (*general takaful*) - общее страхование. Общий *такафул* во многом похож на традиционное общее страхование. Контракты в общем *такафуле* являются краткосрочными и заключаются сроком на один год или менее. Цена продуктов устанавливается также как и в традиционном страховании. Продукты общего *такафула* представляют собой аналоги продуктов традиционного общего страхования. Семейный *такафул* предоставляет следующие виды покрытия:

<sup>99</sup>Танирбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБ РК, Алматы, 2011.

1. Обычный семейный *такафул* (индивидуальный, групповой).
2. Аннуитет (рента).
3. Семейный *такафул*, связанный с инвестированием.

Семейный *такафул* обычно не предоставляет страховое возмещение в случаях, нарушающих нормы исламского права, как нарушение закона, наркотическое или алкогольное опьянение, заболевания СПИД, ВИЧ и др.

Во всем семейном *такафуле* фонд участников разделен на две части:

1. Инвестиционный фонд участников (ИФУ) – предназначен для сберегательно-инвестиционных целей участников фонда.
2. Рисковый фонд участников (РФУ) – предназначен для выплат компенсаций участникам фонда по наступившим страховым случаям.

Как общий *такафул*, так и семейный *такафул* могут реализовываться компаниями в рамках вышеуказанных моделей управления *такафул*-фонд. В общем *такафуле* компаниями часто отдаются предпочтения модифицированному варианту моделей "*Вакала*" и "*Мудараба*", это объясняется краткосрочностью контрактов и как следствие низкой инвестиционной доходностью. В целом следует понимать, что вследствие разделения в семейном *такафуле* фонда участников на две составляющие, возможно использование вышеуказанных различных моделей для РФУ и ИФУ независимо друг от друга. Во всех вышеуказанных моделях оплата всех операционных расходов производится за счет средств *такафул* фонда.

*Такафул* компании, ориентированные на прибыль, сходны с акционерными обществами: имеют высокий уровень капитализации, предоставляют беспроцентные займы, не используют капитал для покрытия своих обязательств. Элементы взаимности присутствуют в *такафул* при сборе страховых взносов и инвестиционных доходов.

### **6.3. Краткий обзор истории появления компании по исламскому страхованию в мире**

С момента создания первой исламской страховой компании в 1979 году, рынок *такафула*, в параллели с другими видами финансового института, соответствующие нормам шариата приобрел значительный рост, доказав свою жизнеспособность в течение всего лишь двух десятилетий. Она росла в размере 10-20 % в год по сравнению с глобальным средним ростом страхования на 5 % в год. Согласно данным журнала «Middle East Insurance Review», в настоящее время существуют более 200 *такафул*-компаний во всем мире<sup>100</sup>.

Согласно результатам глобального исследования в области страхования, соответствующего законам шариата «World Takaful Report 2012: Industry growth and preparing for regulatory changes», сделанному компанией Ernst and Young», совокупные взносы по исламскому страхованию в мире в 2010 году выросли на 19 %, или увеличились до 8,3 млрд долларов США, также по прогнозам

<sup>100</sup>[http://www.meinsurancereview.com/Magazine/ReadMagazineArticle?aid\\_33693](http://www.meinsurancereview.com/Magazine/ReadMagazineArticle?aid_33693)



планировался рост совокупных *такафул* премий на сумму более 12 млрд долларов США к концу 2012 года.

Рынок *такафул* страхования в основном сконцентрирован в странах Ближнего Востока и Северной Африки, а также в Юго-Восточной Азии, причем ведущие положение в мире по объему данного рынка занимают Саудовская Аравия (около 44 %), Малайзия и ОАЭ. За пределами же Совета сотрудничества арабских государств персидского залива (ССАГПЗ) наиболее существенным рынком является Судан: объем взносов в этой стране составил 340 млн. долларов США. Помимо этого, высокие темпы роста демонстрируют рынки таких стран, как Египет, Бангладеш и Пакистан<sup>101</sup>.

Термин *«такафул»* закрепилось за исламским страхованием с первой половины 1980-х годов, когда в Малайзии был принят Закон "О *такафуле*" 1984 года и была учреждена первая в Юго-Восточной Азии исламская страховая компания – «Шарикат Такафул Малайзия Берхад».

В наши дни *такафул* практически повсеместно употребляется в качестве синонима исламского страхования. Однако, в Судане, например, где была учреждена первая в мире исламская страховая компания, под *такафулом* законодатель понимает лишь личное страхование<sup>102</sup>.

**Появление исламской страховой компании в Судане.** Судан не случайно стал родиной исламского страхования. Во всех странах, где создавались исламские банки, рано или поздно возникал вопрос об учреждении исламской страховой компании. В 1977 году руководство «Фейсал Исламик Бэнк оф Судан» обсуждало идею создания исламской кооперативной страховой компании. Группой экспертов, куда входили представители шариатского наблюдательного совета банка, были подготовлены меморандум и внутренний регламент компании. В соответствии с Суданским Законом "О компаниях" 1925 года «Исламик Иншурэнс Компани оф Судан» был придан статус публичной компании в январе 1929 года.

Потребность исламских банков в исламском страховании своих операций в соответствии с требованиями шариата стала основной причиной появления исламского страхования. Настоятельная необходимость в этом ощущалась, прежде всего, в области морского страхования. Что касается исламского страхования жизни, то оно возникло позднее. Но даже после своего появления оно не пользовалось большой популярностью, как и все накопительные продукты в условиях, когда уровень инфляции в стране превышал 50 %.

Как известно, в традиционной коммерческой страховой компании акционеры являются ее собственниками. Соответственно все поступления и прибыль принадлежат им. В «Исламик Иншурэнс Компани оф Судан» акционеры сохранили право на получение прибыли, заработанной компанией. В то же время, излишек подлежал распределению только между владельцами полисов пропорционально их взносам. Владельцы полисов также получили право на часть прибыли, полученной за счет инвестирования излишка. Кроме

<sup>101</sup>Ernst & Young. The World Takaful Report 2012: Industry growth and preparing for regulatory change - O.A.3, 2012.

<sup>102</sup>Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. М: Марджани, 2010. - С. 155-164

того, страхователи получили право участвовать в принятии важных для компании решений.

«Исламик Иншуренс Компани оф Судан» были предоставлены определенные льготы, как освобождение всех ее активов от любых видов налогов и конфискации, национализации и т.п., при этом деятельность компании не регулировалась традиционным страховым законодательством, так как система исламского страхования рассматривалась суданским законодательством как альтернатива системе традиционного страхования.

Само понятие специального законодательства, посвященного вопросам исламского страхования, последовало не сразу. Впервые в законодательстве Судана термин «исламское страхование» встречается в Гражданском кодексе 1983 года. В 1985 году в Судане работали уже 4 исламские страховые компании.

В 1992 году был принят специальный закон о надзоре и контроле над страховой деятельностью, из которого следует, что все страховые компании в стране (исламские и неисламские) должны, были функционировать в соответствии с требованиями шариата. В 2001 году был принят новый закон, более детально регулирующий деятельность страховых компаний в Судане, а в 2003 году – Закон о страховании и *такафуле*. Это законодательство, которое реализуется судом, было выпущено для защиты страхователей путем регулирования договорных отношений между участниками страховых и *такафул* контрактов.

**Опыт исламского страхования в Саудовской Аравии.** В отличие от Судана, Саудовская Аравия не продвинулась так далеко в деле применения экономических положений мусульманского права на практике. Инициатором создания «Исламик Араб Иншуренс Компани» выступил саудовский бизнесмен Салих Абдаллах Камил; весной 1979 года направил письма министру финансов и министру торговли, в которых раскрывал сущность исламской концессии в Саудовской Аравии. После изучения предложения Камилля властями Саудовской Аравии в 1979 году в Дубае было объявлено об учреждении «Исламик Араб Иншуренс Компани» – совместного проекта бизнесменов из ОАЭ и Саудовской Аравии. Ранее, решением Постоянной комиссии исламских исследований и фетв была утверждена так называемая концессия кооперативного страхования, оказавшая в дальнейшем значительное влияние на развитие исламского страхования в регионе.

Однако, жесткая позиция мусульманских правоведов, считавших страхование недопустимым с точки зрения шариата, не позволяла страховщикам вплоть до середины 1980-х годов официально функционировать в государстве. Исключение было сделано для некоторых операций в сфере морского страхования. В Положениях о торговом суде, утвержденных королевским декретом еще в 1350 года по хиджре (1930 год), целый раздел был посвящен вопросам морского страхования. Вместе с тем, формально страховые компании, пусть и специализирующиеся на морском страховании, не могли быть зарегистрированы в королевстве. Так продолжалось до 1985 г., когда королевским декретом было утверждено создание «Национальной компании

кооперативного страхования» (далее-НСС1) в качестве акционерной компании с уставным капиталом 133 млн. долларов США. Компания свою деятельность начала работу в 1986 году.

В уставе НСС1 отмечено, что цель ее деятельности – «осуществлять операции в сфере кооперативного страхования, как перестрахование или агентская деятельность, при условии, что данная деятельность соответствует исламскому шариату». Однако, изучая документы и деятельность страховых компаний в стране, можно определить, что она строится не в соответствии с нормами мусульманского права, с использованием механизмов и институтов исламской экономики. В отличие от Малайзии, в Саудовской Аравии законом не выделялось исламское страхование в качестве самостоятельной страховой системы. Несмотря на то, что все страховые компании в королевстве должны быть в соответствии с действующим законодательством – кооперативными, их организационная структура и система отношения со страхователем свидетельствуют скорее о коммерческой, чем о кооперативной форме организации страхового бизнеса. В частности, в деятельности саудовских кооперативных страховых компаний нарушается один из фундаментальных принципов кооперативного страхования, заключающийся в том, что страхователь является вместе с тем и акционером компании. Игнорируется такое важное правило, как наличие у акционера лишь одного голоса независимо от количества находящихся у него акций.

По мнению Али Хоршиды, ученого по исламским финансам, автора статей журнала "Islamic Banking and Finance", единственная сфера деятельности саудовской «кооперативной» компании, где строго соблюдаются принципы шариата – это инвестирование уплаченных страхователями взносов и распределение между страхователями части излишка.

Одним из существенных препятствий на пути развития исламского страхования в Саудовской Аравии является неразвитость правовой базы. Закон «О контроле над кооперативными страховыми компаниями» 2003 года имел целью, прежде всего, юридически закрепить сложившуюся страховую практику. После принятия данного закона все страховщики в стране должны были заново получить лицензии. И государство решило поддержать национальные компании и преодолеть зависимость от иностранных страховщиков, не все из которых смогли получить лицензию в соответствии с изданным законом. Что касается исламского страхования, то декларативного положения о соответствии законам шариата деятельности компании недостаточно для развития *такафул* в стране.

**Такафул в Малайзии.** В Малайзии, на момент возникновения дискуссий о необходимости развивать исламское страхование в стране, в начале 1980-х годов, деятельность страховых компаний регулировалась Законом "О страховании" 1963 года. Несмотря на то, что в Малайзии значительную долю населения занимают мусульмане, система общего права и экономики были основаны согласно западной системы. Поэтому для рассмотрения возможности создания исламской страховой компании и изучения перспектив успешного

функционирования *такафул* в стране, правительством Малайзии в 1982 году была учреждена специальная комиссия. Комиссии предстояло выбрать одно из двух решений: либо исключить из-под сферы действия традиционное страховое законодательство, регулирующее деятельность исламских страховых компаний, либо рассматривать их статус в рамках действующих законов.

Комиссия работала в течение двух лет, изучала мировой опыт исламских страховых компаний, существовавших на тот момент в мире. По итогам своей работы комиссия рекомендовала следующее:

- 1) не использовать слово «*такафул*» вместо «исламское страхование»;
- 2) осуществлять *такафул* бизнес на основе механизма мудараба;
- 3) учредить *такафул* компаниям в качестве правительственного агентства;
- 4) предоставить *такафул* компании возможность действовать независимо от традиционных страховых учреждений;
- 5) принять специальный закон, регулирующий деятельность *такафул* компании и другие.

Закон "О *такафул*" 1984 года, принятый в результате решения комиссии состоял из 4 глав и 68 статей. В Законе были отрегулированы такие вопросы, как:

- условия регистрации для лиц, намеревающихся осуществлять *такафул*-бизнес;
- правила создания и пополнения фондов *такафула*;
- условия по требованию для получения лицензии для занятия агентской и брокерской деятельностью;
- порядок открытия филиала *такафул* компаний;
- процедура осуществления контроля со стороны государства за деятельностью *такафул* компаниями;
- ответственность для операторов, нарушающих положения закона и др.

Закон непосредственно касался исламского характера *такафул* и налагал требования соответствия шариату. Раздел 8 (5) гласит: «Генеральный директор откажет в регистрации, если цели и деятельность *такафул* бизнеса будут включать в себя какой-либо элемент, неодобренный шариатом». В целях обеспечения соответствия, в законе есть положение, регулирующее создание Шариатского Совета. Кроме того, в статье 53 предусмотрено, что *такафул* операторы могут обратиться за консультацией в Шариатский консультативный совет, который был создан Законом "О Центральном банке Малайзии" 1958 года. Новые утвержденные *такафул* операторы также могут обратиться в Центральный Банк. Хотя, Центральный банк несет ответственность за администрирование *такафул* и обычного страхования, работа двух отраслей является взаимоисключающим. Раздел 67(2) Закона гласит, что Закон "О страховании" 1963 года, который регулирует операции традиционного страхования в Малайзии, не распространяется на *такафул* компании. Однако *такафул* остается в компетенции гражданского права. Споры *такафул* обрабатываются Малайзийским гражданским судом, и законодательство подпадает под ответственность федерального правительства, несмотря на

шариатские суды и в некоторой степени и на Шариатский закон, существующий в стране<sup>103</sup>.

С момента принятия закона, роль исламского страхования в Малайзии, в странах АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) в целом, значительно выросла. Несмотря на небольшие изменения в количестве *такафул* операторов в стране, произошли значительные качественные изменения, преобразовавшие рынок страховых услуг в Малайзии. Закон стимулировал развитие *такафул* с помощью различных мер. Конкретные стимулы, предоставляемые *такафул* операторам в законе, сделали исламское страхование экономически привлекательным финансовым продуктом для предложения страховыми компаниями. На макроуровне, Малайзия ввела несколько основных правил для того, чтобы стимулировать рост рынка *такафул*. Стимулы значительно необходимы, чтобы позволить *такафул* операторам предлагать конкурентоспособные цены на свои продукты по сравнению с традиционными страховщиками.

Первый стимул предлагался *такафул* операторам в виде налоговых льгот и нейтральности. В сущности, это дает *такафул* компаниям равные условия с их традиционными аналогами.

Второй стимул, который предлагает Малайзия, направлен на поощрение иностранных корпораций, предлагающих исламские продукты. В стране открылись *такафул* лицензии для организаций, проводящие сделки в иностранной валюте, а также учреждено десятилетнее освобождение от налогов на доходы от операций, осуществляемых в иностранной валюте для любой компании, зарегистрированной в соответствии с Законом.

Однако специалисты считают, что закон нуждается в доработке в плане его приведения в большее соответствие с положениями шариата, так как деятельность *такафул* операторов в Малайзии во многом продолжает опираться на нормы и институты общего права, игнорируя возможности, предлагаемые мусульманским правом для урегулирования аналогичных ситуаций.

Малайзия была предшественником на исламском финансовом рынке и продолжает предлагать инновационные продукты и решения в области стимулирования и расширения инвестиций. Вводя Закон "О *такафул*" 1984 года, Малайзия раскрыла приемлемость *такафула* как альтернативу обычному страхованию. Обеспечивая соответствие *такафул* операции нормам шариата, она создала нормативную основу, которая работает в существующем светском экономическом контексте. Более того, Малайзия дополнила этот инновационный исламский финансовый продукт с регулированием, которое сделало *такафул* привлекательным инструментом (вариантом) для иностранных и местных инвестиций. Малайзия подготовила почву для введения *такафул* в основное направление.

<sup>103</sup> Гаширбердиева Е.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБ РК, Алматы, 2011.

Малазийский опыт ведения исламского страхового бизнеса был перенят и в других странах Юго-Восточной Азии. В 1990-е годы в Сингапуре были учреждены 3 *такафул*-компаний, а Индонезии и Брунее – 4.

Целесообразность принятия специального нормативного акта, регулирующей отношения в сфере исламского страхования зависит, прежде всего от роли, которую играет *такафул* в том или ином государстве. Данная роль определяется не количеством *такафул* операторов, и даже не масштабом их деятельности, а скорее, важностью их с точки зрения правительства. Как уже говорилось ранее в случае с Малайзией, популяризации и законодательному закреплению статуса *такафула* способствовала заинтересованность руководства страны в развитии исламских финансовых учреждений. Правительство стремится учитывать интересы мусульман, составляющих чуть больше половины населения.

Способствуя неторопливому, но эффективному развитию исламского страхования в стране, регулирующие органы не спешат выдавать лицензии всем желающим, предпочитая содействовать учреждению при коммерческих страховых компаниях особых подразделений (так называемых «окон»), специализирующихся на осуществлении *такафул* операций. В то же время, количество компаний, желающих получить лицензии на занятие *такафул* бизнесом, растет.

По мнению ученого-исламоведа, писателя и общественного деятеля Р.И.Беккина, в регулирующей сфере исламского страхования в странах, где мусульмане составляют конфессиональное большинство, целесообразно принимать больше специальных законов<sup>104</sup> и других нормативно-правовых актов, которые детализировали бы положения, содержащиеся в главном законе "О *такафул*", если таковой имеется. Если же специальный закон "О *такафул*" не принят, то подзаконные нормативно-правовые акты должны развивать те положения, которые относятся к *такафулу* и не выделяются особо в законодательстве о страховании. Ввиду легкости внесения изменений в подобные правовые акты последние смогут сыграть существенную роль в регламентации и детализации отношений в сфере исламского страхования, что в свою очередь, должно положительно сказаться на развитии самого *такафул*-бизнеса. Изначально система *такафул* развивалась как альтернативная система страхования для мусульман, но со временем система показала наличие принципов *шариата* никоим образом не препятствует тому, чтобы немусульманское население прибегало к услугам *такафул* операторов. В настоящее время во всех странах, где функционирует исламское страхование, клиентами *такафул* организаций являются мусульмане и немусульмане. К примеру, в Малайзии, где рынок исламского страхования является наиболее развитым в мире, большая часть клиентов *такафул* организаций являются немусульманами. Также, на сегодняшний день, страны Европы и Центральной Азии рассматриваются специалистами в области исламского финансирования

<sup>104</sup><http://about-islam-finance.nared.ru/index-0-8>

как наиболее перспективные в плане развития системы исламского страхования.

На сегодняшний день международными регуляторными органами исламских финансовых институтов и исламского страхования являются Islamic Financial Services Board (IFSB), Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI), Islamic International Rating Agency (IIRA), International Islamic Financial Market (IIFM), Islamic International Fiqh Academy (IIFA)<sup>105</sup>.

*Такафул* является финансово-устойчивой альтернативой обычному страхованию. Об этом свидетельствует тот факт, что *такафул* в настоящее время предлагается в Европе и в Соединенных Штатах Америки. *Такафул* служит в качестве социально ответственной модели управления рисками и является не только инновационным подходом к обычному страхованию, но также инновационным подходом к исламским финансам. Ее успех может гарантировать освоение новых моделей финансирования, которые займут свои идеалы и принципы, с этической и религиозной парадигмы. С развитием рынка исламских финансов, страховая индустрия будет выигрывать разработкой четких правил и более жесткого регулирования для продуктов, соответствующие нормы шариата. Практика внедрения *такафул*, в конечном счете, приведет к увеличению прибыли финансовых компаний, так как в настоящее время только 5 % мусульманского населения мира пользуется страхованием. *Такафул* модели будут развиваться и зарекомендовывать себя на рынке, а организации, предлагающие эти продукты будут в наилучшем положении для обслуживания мусульманского населения, т.е. составляет четверть населения земного шара, где делают *такафул* и необходимой услугой, и одновременно большим потенциалом роста.

#### **6.4. Развитие исламского страхования в Казахстане**

В Казахстане в 2010 году зарегистрирована страховая компания ПК ОВСХ «Такафул», предоставляющая исламские страховые продукты и услуги. До настоящего момента компания является единственной исламской страховой компанией в Казахстане. Ее целью является предоставление услуги исламского страхования на рынке Казахстана, содействие внедрению и развитию исламского финансирования и исламского страхования, и популяризации среди населения. В своей деятельности компания утвердила «*Вақф*» модель исламского страхования с использованием «*Мудароба*» и «*Вакала*» (рисунки 23).

<sup>105</sup> Исламский банк развития, Исламский институт исследований и тренинга. Продукты исламского фондового рынка: развитие и проблемы. Салман Саид Али-Джидда. 2005

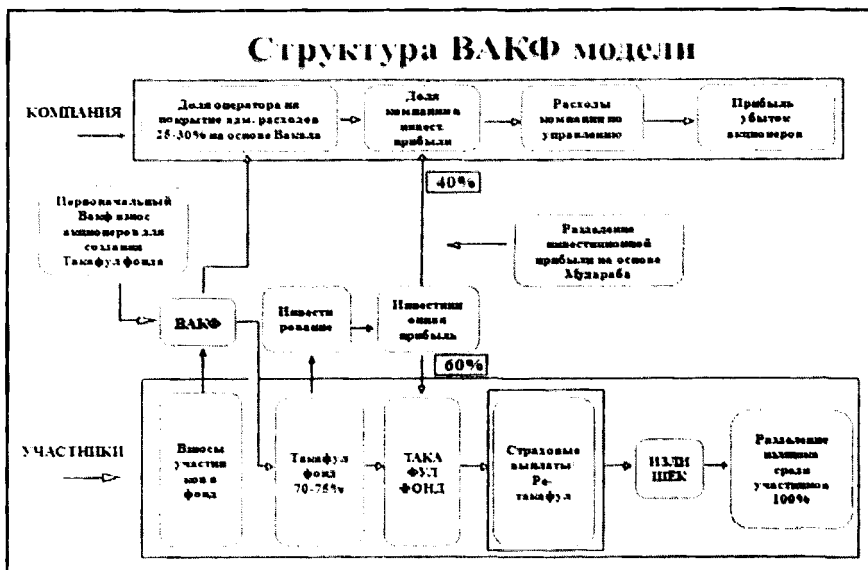


Рисунок 23 - Структура "ВАКФ" модели<sup>106</sup>

Примечание: составлено авторами

Однако, на настоящий момент компания не инвестирует средства *такафул* фонда, в связи с нехваткой инвестиционных инструментов, разрешенных *шариатом*. Также за соответствие деятельности компании нормам и принципам Шариата следит специально созданный Консультационный Совет по Принципам Исламского Финансирования, членами которого являются эксперты в области шариата и Исламского финансирования, ученые способные вынести Фетву (религиозно-правовое постановление) по финансовым операциям организации<sup>107</sup>.

Вместе с тем, после принятия законодательных норм, регламентирующих развитие исламского страхования в Казахстане (законопроект на рассмотрении в Парламенте РК), рынок *такафул* возможно получит дальнейшее развитие и популяризацию<sup>108</sup>.

В 2012 году, в мажлисе парламента были презентованы поправки по вопросам страхования и исламского финансирования. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе аппарата мажлиса.

Представленный документ должен помочь создать в Казахстане полноценную исламскую финансовую систему. Для этого предполагается внедрить исламское страхование, создать благоприятные условия для работы исламских банков, обеспечить стабильность и финансовую устойчивость

<sup>106</sup>Таширбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБ РК, Алматы, 2011.

<sup>107</sup>www.takaful.kz

<sup>108</sup>http://khabar.kz/ru/programms/viewArchive?id=1740



системы гарантирования страховых выплат. Также в законопроекте учтено совершенствование системы обязательного страхования работника от несчастных случаев при исполнении трудовых обязанностей.

В числе основных направлений законопроекта - правовое обеспечение вопросов исламского страхования, определение основных их принципов, установление требований к деятельности исламской страховой организации. Кроме того, в документе рассмотрено совершенствование законодательства по вопросам деятельности исламских банков, расширение перечня исламских банковских операций, определение порядка налогообложения<sup>109</sup>.

### *Контрольные вопросы*

1. В чем сущность исламского страхования (такафул)?
2. Какие существуют модели управления такафул фондом?
3. Как развивается исламское страхование в Казахстане?
4. В чем заключается особенность структуры ВАКФ модели?
5. Какие существуют модели исламского страхования?
6. Укажите основные отличия систем исламского и традиционного страхования.
7. Перечислите за счет каких средств создается специальный страховой фонд по отрасли страхование жизни согласно системы "такафул".

---

<sup>109</sup> [http://www.insur.kz/index.php?Itemid=50&catid=1:latest-news&id=2496:2012-10-11-10-15-00&option=com\\_content&view=article](http://www.insur.kz/index.php?Itemid=50&catid=1:latest-news&id=2496:2012-10-11-10-15-00&option=com_content&view=article)

## ГЛАВА 7. ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКИХ ЦЕННЫХ БУМАГ

### 7.1. Сущность исламских ценных бумаг

Исламские ценные бумаги на фондовом рынке появились как беспроцентные инструменты привлечения капитала более 15 лет назад и являются одним из локомотивов роста рынка исламских финансов. Популярность исламских ценных бумаг сукук с каждым годом возрастает. По мнению ряда экспертов, они являются менее рискованным финансовым инструментом, чем другие ценные бумаги, поскольку обеспечены реальными активами.

Исламские ценные бумаги, сукук, выпускаются для реализации инвестиционных и инфраструктурных проектов. Особенности исламских ценных бумаг сукук следующие:

- действуют по законам шариа, основной принцип заключается в праве владельца облигации разделить с эмитентом его прибыль или убытки. Сукук является залоговым инструментом, который дает предсказуемый уровень прибыли;
- выпускаются с целью привлечения средств, для финансирования проектов;
- представляют в дополнение к риску кредитоспособности выпускающего, ставку собственности в существующем или четко определенном активе или проекте;
- взаимоотношения в рамках сукук зависят от характера договора, лежащего в основе сукук;
- запрещено гарантирование каких-либо фиксированных выплат;
- этот финансовый инструмент является долей в реальных активах (обеспечивается ими);
- торгуется на вторичном рынке. Эмитент обязуется распределить доход, который будет получен от реализации проекта между держателями данных ценных бумаг. Не является прямым долгом. Эмитентами сукук могут быть исламские финансовые институты, суверенные эмитенты и компании, деятельность которых не противоречит шариагу;
- торгуются на бирже Tadawul.

Виды сукук:

- *сукук-иджара* – договор аренды;
- *мурабаха* – договор купли-продажи с рассрочкой оплаты;
- *сукук-петена*;
- облигации сукук зависят от договора (метода финансирования), который положен в основу;
- отсутствие классических методов страхования рисков. Высота риска зависит от самого проекта, от того, насколько грамотно он структурирован. Специфика сукук определяет особый характер рисков;
- может выполнять функцию долгового сертификата, который является аналогом традиционных долговых обязательств;

– инвестиционные принципы запрещают начислять или выплачивать проценты.

Сукук предлагает инвесторам фиксированную выплату по их капиталовложениям. Она схожа по виду с процентным доходом инвестора и не обязательно зависит от рисков в данное вложение. Наличие гарантий для инвесторов делают сукук все более привлекательным для вкладчиков по всему миру, как для мусульман, так и не приверженцев Ислама.

Традиционные банки более активны в организации выпусков сукук, чем самостоятельные исламские банки. Восемь из десяти ведущих организаторов сукук являются традиционными банками (или исламскими подразделениями традиционных банков). Основные причины:

– капитал – большая часть исламских банков не обладают большой капитальной базой для гарантии размещения крупных выпусков сукук;

– опыт – большинство исламских банков не обладают соответствующим опытом для успешной организации крупных выпусков сукук;

– кадры – отсутствие кадров с соответствующей инвестиционной и банковской квалификацией.

Мультинациональные банки продолжают занимать большую часть рынка сукук благодаря более крупной капитальной базе, более налаженной работе, имеющимся знаниям, опыту и квалификации персонала. Единственный исламский банк, являющийся активным эмитентом сукук – Дубайский исламский банк (Dubai Islamic Bank).

Облигации, соответствующие шариату, основаны на денежных потоках, образуемых реальными активами, т.е. на беспроцентной основе, и, как утверждают эксперты, они могут оказаться более выгодными для иностранных компаний по сравнению с обычными облигациями.

Существенные условия сукук в современной исламской перспективе вписываются в концепцию «превращение активов в деньги» – так называемая секьюритизация, которая достигается в процессе выпуска сукук («Таскик»). Потенциал заключается в преобразовании будущего денежного потока актива – в текущий.

Сегодня рынок ценных бумаг сукук обеспечен реальными активами и отражает устойчивую доходность. Он показывает хорошую динамику роста. Первые выпуски сукук были зарегистрированы в конце 1996 года, тем не менее, присутствие их на рынке стало заметным только в 2001 году, когда выпуски стали проводиться масштабнее и привлекли к себе внимание международного сообщества.

Первые дефолты по исламским облигациям (East Cameron sukuk, Golden Belt sukuk, Investment Dar sukuk) привели к возникновению новых споров, касающихся прав инвесторов на исламские облигации. В центре внимания оказалась различие между исламскими облигациями, основанными на активах и обеспеченными активами. Решение этого вопроса имело большое значение для дальнейшего роста рынка сукук.

Выпуск облигаций сукук обусловлен возможностью привлечения и вложения капитала без нарушения требований мусульманского права.

Облигации сукук рассматриваются как привлекательный механизм капиталовложения на среднесрочный период. Заемщики за счет использования не традиционных, а исламских методов финансирования получают возможность расширить базу инвесторов и источники финансирования. К выпуску облигаций сукук в последнее время все чаще прибегают в качестве альтернативы синдицированному кредитованию.

Выпуск облигаций сукук был осуществлен следующими заемщиками:

- Всемирным банком (в лице Международной финансовой корпорации);
- Правительством земли Саксония-Анхальт (Германия);
- Правительством Малайзии;
- Правительством Бахрейна.

В Казахстане разработан законопроект, позволяющий выпускать Казахстану исламские ценные бумаги сукук на уровне суверенных ценных бумагах. Данное заимствование делается для того, чтобы задать определенный уровень заимствования исламских ценных бумаг для частного сектора республики.

Оплата исламских ценных бумаг осуществляется только деньгами. До полной оплаты, размещаемой исламской ценной бумаги эмитент не вправе давать приказ о зачислении этой исламской ценной бумаги на лицевой счет ее приобретателя в системе реестров держателей исламских ценных бумаг (системе учета номинального держателя).

В Законе Республики Казахстан от 02.07.2003 № 461 «О рынке ценных бумаг» (изменения от 19.02.2007 № 230, от 20.1.2008 № 88-IV, от 12.02.2009 № 133-IV, от 11.07.2009 № 185-IV, от 10.02.2011 № 406) (далее – Закон № 461) отмечены особенности рынка исламских ценных бумаг.

В статье 23 Закона № 461 отмечается, что порядок и особенности оплаты акций устанавливаются законодательными актами Республики Казахстан. Оплата облигаций осуществляется только деньгами, за исключением случая оплаты облигаций правами требования по облигациям, ранее размещенным данным эмитентом (за вычетом выкупленных эмитентом облигаций), срок обращения которых истек.

На конференции по исламским финансам по теме «Развитие исламского фондового рынка в Казахстане и странах СНГ» в городе Астана вице-министр Министрства финансов Республики Казахстан Б.Шолпанкулов подчеркнул, что от этого закона будет зависеть возможность выпуска суверенных сукук до конца 2011 года. Однако, это удалось только в 2012 году.

Так, в 2012 году АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) успешно разместил первый в Казахстане выпуск исламских облигаций «сукук «аль-Мурабаха» на сумму 240 миллионов малайзийских ринггитов<sup>110</sup>.

А в 2015 году Казахстан расчитывает выпустить суверенные сукук после успешной продажи еврооблигаций на 2,5 млрд долларов. Об этом сообщил Председатель Национального Банка РК Кайрат Келимбетов<sup>111</sup>.

<sup>110</sup><http://fin.zakon.kz/4663529-kazakhstan-vypusti-sukuk-v-pervoj.html>

<sup>111</sup><http://fin.zakon.kz/4663529-kazakhstan-vypusti-sukuk-v-pervoj.html>

Премьер-министр Малайзии Наджиб Тун Абдула Разак отметил, что в случае выпуска Казахстаном суверенных ценных бумаг сукук, страна готова инвестировать свои средства в данные ценные бумаги. Сегодня сукук присутствуют на следующих крупных биржах исламских стран (таблица 26).

Таблица 26 - Биржи исламских стран

№	Наименование биржи	Страна
1	Bahrain Stock Market	Бахрейн
2	BURSA Malaysia Berhad	Малайзия
3	Dubai Financial Market	Объединенные Арабские Эмираты
4	Istanbul Stock Exchange	Турция
5	Jakarta Stock Exchange	Индонезия
6	Karachi Stock Exchange	Пакистан
7	Khartoum Stock Exchange	Судан
8	TADAWUL Stock Exchange	Саудовская Аравия
9	Tehran Stock Exchange	Иран

Примечание: составлено авторами

Определенные экономические нормативы снижают риск осуществляемых операций на рынке исламских ценных бумаг. Среди подобных нормативов – это ограничения, направленные на защиту инвесторов по операциям мударабы.

Во-первых, мудараба обязан создавать резерв под непредвиденные убытки с ежегодными отчислениями не менее 20 % от чистой прибыли. Если созданный резерв равен инвестируемому капиталу, то ежегодные платежи могут быть снижены до 5%.

Во-вторых, не менее 15 % от инвестируемого капитала может быть размещено в суверенных ценных бумагах.

В-третьих, по прошествии двух лет деятельности мудараба, отношение его обязательств к активам не должно быть менее 1/7.

В инвестировании соблюдается принцип диверсификации с целью снижения несистематического риска. Множество преимуществ инвестирования на основе контрактов мударабы, значительный спрос со стороны индивидуальных инвесторов, проработанная законодательная база и полное соответствие построения финансового продукта требованиям шариата стали причинами бурного развития формы долевого инвестирования.

## 7.2. Особенности рынка ценных бумаг сукук в странах мира

Рынок ценных бумаг сукук в различных странах мира имеет свои особенности (например: Бахрейн, ОАЭ (Эмират Дубай), Пакистан и европейские страны).

Из-за сравнительно короткого срока существования на рынке правовые аспекты выпуска облигаций сукук не нашли детального отражения в действующих законодательствах тех стран, где осуществляется их выпуск и размещение.

Пеключение Великобритания, там принят пакет законодательных актов по вопросам регулирования исламских финансов, в том числе, исламских облигаций. С принятием таких законодательных актов Великобритания стала первой европейской страной, законодательство которой предусматривало возможность для банков, ведущих деятельность на ее территории, осуществлять сделки купли-продажи исламских облигаций.

Правительство Дубая планировало осуществить крупные выпуски исламской облигации, чтобы создать ориентир на рынке, с разным сроком действия и характеристиками риска. В Пакистане существует правило получения кредитного рейтинга от малазийского рейтингового агентства, и оно является обязательным условием осуществления эмиссии, где свидетельством является вовлечение в оценку сукук кредитных агентств Пакистана Pakistan Credit Rating Agency и JCR-VIS Credit Rating.

*Малайзия и страны Персидского залива, арабские страны,* исторически являются лидерами на рынке сукук. В 2009 году Малайзия выпустила больше половины всех ценных бумаг –54,4 %, в то время как страны Персидского залива в совокупности заняли 32,4 % рынка. В этих странах развиты исламские финансовые рынки и их регулирование.

Малайзия имеет активный вторичный рынок сукук на своей фондовой бирже (Tadawul). Такие инициативы способствовали развитию активного вторичного рынка сукук. Также это способствовало росту значения сукук как финансового инструмента в глазах инвесторов и эмитентов. В отличие от арабских стран Малайзия имеет ликвидный вторичный рынок. Большое количество сукук прошло листинг, торговля на вторичном рынке осталась ограниченной. Большинство сукук находится в руках инвесторов до срока погашения.

В арабских странах не все сукук являются ликвидными в силу своей природы. Почти половина всех выпусков сукук имеют рейтинги. Учитывая, что большая часть выпусков исходит от Малайзии, наличие рейтинга является обязательным для выпуска сукук. По сравнению с традиционными облигациями, для которых наличие рейтинга является нормой, только 364 (48,7 %) исламских облигаций на период проведения исследования имели рейтинг.<sup>112</sup>

В Малайзии преобладают малазийские рейтинговые агентства, Malaysian Rating Corporation (MARC) и RAMRatings (RAM), тогда как всемирные рейтинговые агентства Standard&Poor's, Moody's и Fitch активны в оценке международных выпусков. MARC лидирует в плане количества оцененных выпусков сукук, в связи с тем, что получение кредитного рейтинга от малазийского рейтингового агентства является обязательным условием осуществления эмиссии в Малайзии. Такое же правило действует и в Пакистане, свидетельством чего является вовлечение в оценку сукук кредитных агентств Пакистана Pakistan Credit Rating Agency и JCR-VISCreditRating.

*Иордания.* Здесь существует специальный закон "Об облигациях мукарада" 1981 года. Наряду с законами, регулирование исламских финансовых услуг и

<sup>112</sup> <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-4>

компаний, их оказывающих, осуществляется подзаконными нормативно-правовыми актами, которые принимают комиссии по ценным бумагам соответствующих стран, а также в определенной степени правилами допуска акций к торгам и прохождению листинга, разработанными исламскими биржами.

Исламский банк развития (ИБР), Международный совет по исламским финансовым услугам, Организация по бухгалтерскому учету и аудиту в исламских финансовых институтах и Международная организация по исламским финансовым рынкам разрабатывают единые правила и стандарты регулирования в сфере исламских финансов. В частности, в настоящее время изучается возможность создания единой системы управления исламским рынком ценных бумаг.

Финансовым структурам и институтам, выпускающим исламские облигации, разрешено делать зачет средств, выплачиваемых владельцам таких облигаций, в счет подлежащего уплате такими финансовыми институтами налога на корпорации, что в соответствии с действующим законодательством разрешено делать эмитентам традиционных облигаций. Со стороны Исламского банка развития была предпринята попытка по развитию вторичного рынка сукук и созданию инвестиционного банка со стоимостью в миллиард долларов для создания исламского межбанковского рынка.

В исламских финансовых институтах запрещена торговля/продажа обязательств, правом требования собственника актива, предоставление традиционных займов и кредитных карт.

*Саудовская Аравия.* Биржа Tadawul – это Саудовская фондовая биржа, единственная в Саудовской Аравии, является 11-й крупнейшей в мире по капитализации. Одна из стран Персидского залива, которая пытается создать рынок сукук через организацию торговли исламской облигацией.

Канада, Китай, Египет, Южная Корея, Индия, Гонконг, Япония, Сингапур, Нордания, Республика Казахстан, Российская Федерация, Шри-Ланка и Таиланд. Ожидается дополнительный рост рынка сукук в связи с сообщениями о выпуске. Страны мира создают условия на законодательном и регулятивном уровнях для организации выпусков сукук.

Южная Корея планирует выпустить сукук плюс к уже заявленному плану. Министерство финансов Южной Кореи планирует представить программу льготного налогообложения для исламских облигаций.

*Индонезия.* В 2003 году была осуществлена первая регистрация выпуска сукук. Число зарегистрированных сукук составило:

- в 2007 году – 35;
- в 2008 году – 24;
- в 2009 году – 16;
- в 2010 году – 25.

Индонезия пополнила число государств, выпускающих сукук на регулярной основе, и поддержит ликвидность исламских институтов и покрывала бюджет<sup>113</sup>.

<sup>113</sup> <http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-4>

*Лондон* - это центр по исламским финансам в Европе, имеет значительную долю зарегистрированных исламских облигаций - 21 эмиссия на Лондонской фондовой бирже с общей стоимостью 14,2 млрд долларов США.

*Люксембург*. Является популярным местом для регистрации сукук, там зарегистрирована Dubai Global sukuk FZCO, первая исламская облигация с листингом на европейской фондовой бирже.

*Международная финансовая корпорация (IFC)* - первая многосторонняя организация, выпускающая сукук.

IFC осуществила в декабре 2004 года Wawasan bond на основе принципа купли-продажи в рассрочку (бай' бисаманджил). Объем выпуска составил 132 млн. долларов США, или 500 млн. малазийских рингитов. Сделка была проведена в Малайзии. Соорганизаторы (HSBC Bank и Commerce International Merchant Bankers Berhad) сначала приобрели активы у эмитента за RM 500 млн. малазийских рингитов, а затем продали активы обратно эмитенту в рассрочку, включив в сумму долга также определенную премию (маржу). Они выпустили сукук на суммы 500 и 100 мнлдолларов США.

*Исламская Республика Иран*. ИРИ планировала выпустить сукук на сумму 12,3 млрд долларов США в течении 2011–2013 годов. Требования шариага определяют повышение финансирования только на встречную продажу или строительство, специальных и идентифицируемых активов. Все поступления и денежные потоки от сукук связаны с купленными активами или доходами от созданных активов, а не просто полученной прибылью в виде процентов. Объем эмиссий по странам, выпустившим сукук в 2010 году приведен в таблице 27.

Таблица 27 - Объем эмиссий по исламским странам, выпустившим сукук в 2010 году

Страна	Количество выпусков	Объем эмиссиймлн. долларов США	Доля, %
Малайзия	78	13 441,93	54,4
ОАЭ	4	3 330,64	13,5
Саудовская Аравия	4	3 109,94	12,6
Бахрейн	26	1 564,32	6,3
Индонезия	22	1 760,68	7,1
США	2	600,00	2,4
Бруней	16	399,71	1,6
Пакистан	2	362,93	1,5
Сингапур	2	106,72	0,4
Гамбия	48	21,81	0,1
Итого:	204	24 698,68	100,0

Источник: [www.zawya.com](http://www.zawya.com)

Количество и объемы выпусков увеличивались с каждым годом, вплоть до начала кризиса. 2010 год для исламских стран был самым интересным. Рынок сукук сумел восстановиться, а также он достиг новой психологической отметки: 100 млрд. долларов США по совокупным выпускам.



Данные количества компаний в листинге биржи по странам в сравнении с 1991 годом и 2010 годом приведены в таблице 28. Согласно отчета Международного Валютного Фонда 2001 года, мировой рынок облигаций составлял 31,2 трлн. долларов США, в то же время согласно отчету Merrill Lynch рынок составлял 32,9 трлн. долларов США. Несмотря на расхождение, можно понять, сравнивая с рынком сукук, что доля исламского рынка составляет менее 0,5 % на общем рынке облигаций.

Таблица 28 - Количество компаний в листинге биржи за 1991 - 2010 годы

Страна	Количество компаний в листинге биржи		
	1991 г.	2010 г.	Отклонение (+, -)
Бангладеш	134	250	116
Египет	573	792	219
Индонезия	125	331	206
Иран	97	370	273
Иордания	105	192	87
Республика Казахстан	0	41	41
Оман	55	96	41
Палестина	0	27	27
Саудовская Аравия	59	73	14
Тунис	13	44	31
Турция	110	296	186

Источник: [www.zawya.com](http://www.zawya.com)

Из таблицы 28 следует, что в Республике Казахстан более 20 лет назад компании в листинге биржи отсутствовали. Причиной стало то, что АО "Казахстанская фондовая биржа" впервые зарегистрировалась в декабре 1993 года.

Отдел исламских финансовых рынков "Moody's" прогнозирует рост мирового объема выпускаемых долговых обязательств, соответствующих законам шариата (сукук), в 2014 году на 21 % по сравнению с 2013 годом<sup>114</sup>.

Рост рынка исламских облигаций будет во многом вызван активной эмиссией банковских бондов, так как руководство будет стараться, чтобы финансовые институты соответствовали правилам "Базеля III" к достаточности капитала. Вместе с тем ряд банков стран Персидского залива могут предпочесть кредитный рынок, поскольку им позволяет это сделать высокий уровень ликвидности<sup>115</sup>.

По прогнозам, рынок исламских облигаций сохранит темпы роста в 20-30 % в течение ближайших лет.

Финансовый кризис оказал существенное влияние на экономику крупных мировых держав, непосредственно отразившись и на фондовом рынке. Кризис ликвидности и нестабильность на международных финансовых рынках

<sup>114</sup> <http://islam-today.ru/novosti/2014-05-29-obem-vypuska-islamskih-obligacij-v-mire-v-2014-godu-vyrastet-na-21-procent/>

<sup>115</sup> Там же

отразились и на рынке ценных бумаг, в том числе и исламских, которые являются своего рода барометром экономики.

Одновременно кризис выявил основные проблемы и слабые стороны в системе регулирования финансового рынка. Так, снижение ликвидности внутренних фондовых рынков, падение рыночной стоимости обращающихся финансовых инструментов, увеличение дефолтов эмитентов, чьи ценные бумаги обращались и обращаются на организованных рынках государств, позволили определить основные направления регулирования рынка ценных бумаг в части защиты прав и интересов инвесторов, обеспечения финансовой стабильности профессиональных участников рынка ценных бумаг (далее – РЦБ) и эмитентов, обеспечения справедливой оценки объектов инвестирования, а также оценки и управления инвестиционными, операционными рисками. Потрясения на мировом финансовом рынке стали причиной для перетока инвестиционных и заемных средств из стран ближнего зарубежья и других развивающихся рынков. Ввиду обострения ситуации с ликвидностью и ограниченного доступа к заемным и инвестиционным ресурсам, стоимость заимствования подорожала, вследствие чего ухудшилось финансовое состояние многих эмитентов.

Глобальный финансовый кризис нанес урон многим финансовым учреждениям во всем мире. Исламские финансовые учреждения не были вовлечены в структурированные инвестиционные продукты, они оказались неэластичны к финансовому кризису по сравнению с обычными коллегами, и поэтому, изменение рыночной конъюнктуры затронуло только некоторых из них.

В Саудовской Аравии Saad Group не выполнила своих обязательств по части своего долга, включая сукук, выпущенный компанией специального назначения Golden Belt на сумму 650 млн. долларов США.

Ранее, дочерняя компания DubaiWorld, принадлежащая эмирату Дубай, объявила о намерении перенести дату платежа по сукук на сумму 3,5 млрд долларов США. Неплатежи по сукукам могут и действительно случаются на рынке, как и в любой другой части финансового сектора.

Среди финансовых институтов, оперирующих на рынке исламских стран, исторически доминирующее значение имеют банковские учреждения. Однако с развитием экономических отношений в целом на финансовом рынке с каждым годом появляются все большее количество новых участников. В настоящее время на рынке осуществляют деятельность коммерческие банки, исламские инвестиционные фонды, инвестиционные банки, брокеры, дилеры, интернет-трейдинг компании.

Структура финансового рынка и степень развития фондового рынка, как его части, не одинакова в различных странах Ислама. Безусловно, данный факт обусловлен степенью влияния религиозных норм на построение финансовых отношений в стране. В некоторых религиозных странах рынок ценных бумаг развит слабо. Он представлен только долевым сектором фондового рынка. В светских государствах фондовый рынок представлен как долевыми ценными бу-

магами, так и долговыми и производными инструментами. А его значение во всей финансовой системе ничуть не меньше банковского сектора.

По данным Zawya Sukuk Monitor, за 9 месяцев 2011 года было выпущено 63 млрд долларов США облигаций сукук, что на 90 % превысил объем размещений за аналогичный период предыдущего года. Так, еще до окончания 2011 года он стал наилучшим за всю историю существования этого рынка. Предыдущий пик размещений был достигнут в 2006 году и составлял около 35 млрд. долларов США.

В третьем квартале 2011 года на рынке сукук было привлечено 19,97 млрд. долларов США, что на 52,5 % выше, чем в третьем квартале 2010 года. При этом наилучшим месяцем в текущем году стал январь, когда было привлечено более 12,3 млрд. долларов США. Небольшой спад в последующие месяцы был вызван «арабской весной», в результате которого некоторые эмитенты, в том числе и суверенные заемщики из региона MENA (Middle East and North Africa), были вынуждены отложить запланированные размещения.

В исламском праве постоянный доход или процентные облигации не являются разрешенными, поэтому, финансовые средства, сформированные по канонам Ислама, могут быть разделены согласно их реализуемости и неразлизуемости на вторичном рынке.

Мировые активы (в соответствии с шариатом) оценены в стоимость более 1,70 млрд. ринггитов и выросли на 8-12 % в год за последнее десятилетие. По предположениям рейтингового агентства Standard&Poor's, в странах Персидского залива и Азии 20 % банковских клиентов, на сегодняшний день выбрали бы исламский финансовый продукт среди традиционных продуктов при одинаковом профиле риска и доходности.

Рынок сукук, оцененный более чем в 175 млрд. ринггитов (конец 2006 года), с каждым годом возрастает и вызывает большой интерес в западных странах. Для заемщиков, желающих повысить соответствующее финансирование, необходимо использовать активы в структуре. Финансирование за счет собственных средств не противоречит шариату и хорошо подходит к исламскому принципу риска и доходности.

Стоимость исламских облигаций, зарегистрированных на биржах стран, составляет 58 млрд. долларов США. В плане количества зарегистрировано всего лишь 12 % из всех выпущенных исламских облигаций. А высокая стоимость зарегистрированных сукук обусловлена тем, что регистрируют в основном крупные выпуски.

### **7.3. Основы исламских ценных бумаг в Казахстане**

Исламские ценные бумаги (сукук)<sup>116</sup> – это не просто облигации, – (что противоречило бы принципам шариата); они документируют права держателей на определенный актив – например, недвижимость, доходы от аренды, финансовые потоки от торговых операций и т.п.

<sup>116</sup><http://www.muslimeco.ru/doc/section/finance/issuities>

Сукук – долговой сертификат, который является аналогом традиционных долговых обязательств. Бумаги сукук пользуются популярностью во всем мире и являются менее рискованными своих “традиционных образцов” ввиду обеспеченности реальными активами. Данный инструмент отвечает всем требованиям шариата<sup>117</sup>.

Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений в зависимости от актива, лежащего в основании сукук.

Можно говорить о секьюритизации прав аренды/лизинга (сукук аль-иджара), секьюритизации проектного финансирования (сукук аль-истисна), секьюритизации партнерства (сукук аль-мушарака) и других видах секьюритизации.

К исламским ценным бумагам относятся (статья 32-2 Закона Республики Казахстан от 2 июля 2003 года № 461-III «О рынке ценных бумаг»)<sup>118</sup>:

- 1) акции и паи исламских инвестиционных фондов;
- 2) исламские арендные сертификаты;
- 3) исламские сертификаты участия;
- 4) иные ценные бумаги, признанные исламскими ценными бумагами в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Эмитентами исламских арендных сертификатов и исламских сертификатов участия являются исламские специальные финансовые компании. Эмитентами паев исламских инвестиционных фондов являются управляющие инвестиционным портфелем. Рассмотрим некоторые исламские инструменты, которые допущены к обращению в РК.

Исламские арендные сертификаты. Исламские арендные сертификаты предоставляют их держателям следующие права:

- получать доходы по договору аренды (финансового лизинга), за исключением случаев, когда исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение;
- в случае, если исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение, получать доходы по договору субаренды;
- получать сумму денег, соответствующую доле имущества, составляющего выделенные активы, в размере, пропорциональном количеству исламских арендных сертификатов, принадлежащих держателю, к общему количеству размещенных исламских арендных сертификатов;
- получать информацию о деятельности эмитента (оригинатора), в том числе знакомиться с финансовой отчетностью эмитента (оригинатора), в порядке, определенном проспектом выпуска исламских арендных сертификатов;
- получать выписки от регистратора общества или номинального держателя, подтверждающие право собственности держателей на исламские арендные сертификаты;
- иные права, предусмотренные законодательством.

<sup>117</sup><http://www.meta.kz/296630-islamskie-cennye-bumagi-interesny-prezhde-vsego.html>

<sup>118</sup>[http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1041258&sublnk=310900](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1041258&sublnk=310900)

Исламская специальная финансовая компания, за исключением государственного учреждения, создается для выпуска исламских арендных сертификатов, приобретения имущества на деньги, полученные в результате их размещения, а также распределения платежей, поступивших по договору аренды (финансового лизинга) данного имущества, между держателями исламских арендных сертификатов.

Исламская специальная финансовая компания в организационно-правовой форме государственного учреждения осуществляет выпуск исламских арендных сертификатов, а также распределение платежей, поступивших по договору субаренды имущества, между держателями исламских арендных сертификатов.

В организационно-правовой форме государственного учреждения исламская специальная финансовая компания заключает договор аренды активов с уполномоченным органом по управлению государственным имуществом и договор субаренды активов с уполномоченным государственным органом по автомобильным дорогам.

Решение о передаче выделенных активов в аренду и субаренду, а также условия их предоставления принимаются Правительством Республики Казахстан.

Обращение исламских арендных сертификатов возможно после заключения договора аренды (финансового лизинга) имущества, входящего в выделенные активы исламской специальной финансовой компании, за исключением случая, когда исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение.

В случае если исламской специальной финансовой компанией является государственное учреждение, обращение исламских арендных сертификатов возможно после заключения договора субаренды имущества, входящего в выделенные активы исламской специальной финансовой компании.

Перспектом выпуска исламских арендных сертификатов может быть предусмотрено условие досрочного погашения исламских арендных сертификатов, в случае выкупа имущества оригинатором у исламской специальной финансовой компании. Досрочное погашение исламских арендных сертификатов, выпущенных государственным учреждением, осуществляется в случае расторжения договора аренды имущества оригинатором с исламской специальной финансовой компанией.

Иные условия выпуска, размещения, обращения и погашения исламских арендных сертификатов определяются нормативным правовым актом Национального Банка Республики Казахстан.

Исламские сертификаты участия. Исламскими сертификатами участия являются: исламские ценные бумаги, выпускаемые исламской специальной финансовой компанией с заранее установленным при их выпуске сроком обращения с целью использования привлеченных средств для организации нового инвестиционного проекта, развития существующего инвестиционного проекта или финансирования предпринимательской деятельности на основании

договора простого товарищества, либо созданием юридического лица в организационно-правовой форме акционерного общества или, товарищества с ограниченной ответственностью.

Оригинатор участвует в инвестиционном проекте посредством внесения имущества в инвестиционный проект и (или) осуществления доверительного управления акциями (доля участия), принадлежащими исламской специальной финансовой компании. Обращение исламских сертификатов участия, возможно, после начала реализации инвестиционного проекта. Началом реализации инвестиционного проекта является инвестирование не менее десяти процентов средств, полученных в результате размещения исламских сертификатов участия.

Эмитент в течение трех рабочих дней, с даты начала реализации инвестиционного проекта, обязан информировать держателей исламских сертификатов участия о возможности их обращения, путем публикации сообщения в средствах массовой информации, предусмотренных проспектом выпуска исламских сертификатов участия. Доход по инвестиционному проекту распределяется между исламской специальной финансовой компанией и оригинатором согласно условиям проспекта выпуска исламских сертификатов участия. Оригинатор вправе получать комиссионное вознаграждение в размере, установленном проспектом выпуска исламских сертификатов участия.

Оригинатор выкупает исламские сертификаты участия:

- 1) в случаях, установленных проспектом выпуска исламских сертификатов участия;
- 2) в случае дефолта по исламским сертификатам участия;
- 3) в случае принятия решения о ликвидации исламской специальной финансовой компании.

Оригинатор обязан осуществить досрочное погашение исламских сертификатов участия в случае ликвидации по его инициативе юридического лица, реализующего инвестиционный проект.

В случае ликвидации оригинатора договор простого товарищества прекращает свое действие. Имущество, составляющее данный инвестиционный проект, подлежит реализации представителем держателей исламских сертификатов участия с выплатой денег, полученных от реализации указанного имущества, держателям исламских сертификатов участия в соответствии с их долями в объеме выпуска исламских сертификатов участия.

Представителем держателей исламских ценных бумаг является организация, действующая в интересах держателей исламских ценных бумаг на основании договора, заключенного с эмитентом. Выбор представителя держателей исламских ценных бумаг эмитент осуществляет самостоятельно из числа профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих кастодиальную и (или) брокерскую и дилерскую деятельность на рынке ценных бумаг.

Держатели исламских сертификатов участия в случаях, предусмотренных условиями выпуска исламских сертификатов участия, совместно с

оригинатором вправе принимать решения при отборе инвестиционных проектов для финансирования.

Основными принципами исламского финансирования являются:

1) при выпуске исламских ценных бумаг эмитент не вправе начислять вознаграждение в виде процентов от стоимости исламских ценных бумаг, а также гарантировать доход по исламским ценным бумагам;

2) средства, полученные в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, не должны быть направлены на финансирование деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иных видов предпринимательской деятельности, финансирование которых запрещено советом по принципам исламского финансирования.

Совет по принципам исламского финансирования вправе дополнительно определить иные обязательные для соблюдения требования к деятельности эмитента исламских ценных бумаг.

АО "Банк Развития Казахстана" в 2012 году осуществил первый выпуск исламских ценных бумаг «сукук» на сумму 240 млн. малайзийских ринггитов, это порядка 70 млн. долларов США, из них 62 % распространено среди малайзийских инвесторов и 38 % размещено на организованном рынке Казахстана<sup>119</sup>.

В 2009 году в Казахстане был принят Закон "Об исламском финансировании". «За три года в республике сделано очень много, ведь в современном понимании история исламских финансов насчитывает всего 40 лет» – считает А.Н.Джабиев, председатель наблюдательного совета ТОО Istisna'a Corporation, основоположник внедрения исламского банкинга в странах постсоветского пространства. Наряду с мировыми лидерами индустрии А.Н. Джабиев выступил на прошедшем в 2013 году в Астане, профессиональном семинаре (мастер-классе), посвященном вопросам выпуска в Казахстане исламских ценных бумаг – сукук.

Сукук для индустриализации. Ученый экономист А.Н.Джабиев подчеркивает особую важность внедрения принципов исламского финансирования в Казахстане.

«Это иная модель экономических отношений, которая поощряет приход долгосрочных, ответственных инвесторов, а не спекулянтов, – говорит он. – Такие инвесторы готовы разделить прибыли и риски. Сукук – это не облигация, по которой платятся проценты вне зависимости от результата, инвестор в этом случае делит не только прибыль, но и убытки. И именно такие инвесторы готовы помогать нам в развитии».

Исламский (этический) банкинг считается стабильным видом финансовой деятельности (в отличие от «классического»). Он обязывает банки нести ответственность за социальные и экономические результаты своих инвестиций и кредитов. Сейчас всемирное движение за «этический банкинг» является частью борьбы за увеличение ответственности в финансовом секторе, которая

<sup>119</sup> Данные <http://www.bnews.kz>

разгорелась после начала мирового кризиса несколько лет назад, когда начали «лопаться» пузыри «виртуальных» банковских денег. Поэтому в рамках повышения устойчивости казахстанской финансовой системы глава государства Н.А.Назарбаев поручил до конца марта 2012 года сформировать список тех индустриальных проектов, для которых будет организован выпуск сукук (инвестиционный сертификат, дающий право на долю собственности в базовом активе).

Рынок сукук – это важнейшее направление, которое необходимо нам в ближайшие годы, – сказал вице-министр индустрии и новых технологий РК Нурлан Сауранбаев на открытии воркшопа. – Целый ряд крупных проектов государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию может быть реализован в рамках выпуска сукук».

«Большинство банков привязано к страновым рейтингам. Это значит, сократятся рынки капитала. И если в Европе будут продолжаться ухудшения, нам нужны альтернативные источники (финансирования проектов). Потребности в инвестициях у нас большие. Одни проекты ГПФИИР стоят 40 млрд долларов США. Поэтому потенциал для выпуска сукук в Казахстане большой».

Так агентство Moody's заявило, что рассматривает возможность снижения рейтингов 17 крупнейшим международным и 114 европейским финансовым институтам, что стало следствием снижения страновых рейтингов и бюджетно-долгового кризиса в Европе.

Мохаммед Парача, партнер юридической международной компании Norton Rose Group (Дубай), отметил, что сукук хорошо подходит для реализации крупных инфраструктурных проектов в Казахстане.

В Казахстане есть огромная потребность в финансировании инфраструктуры, поэтому и сукук, или исена очень подходит для таких проектов. Банк в таком случае финансирует строительство актива и отдает его в долгосрочный лизинг, чтобы обеспечить возврат. «Это вид долгосрочного финансирования, и этот же механизм используется в государственно-частном партнерстве».

«Сертификаты сукук могли бы быть интересны для казахстанских пенсионных фондов и банков. Однако от покупки могут удерживать незнание этого инструмента и отсутствие опыта как вести бухучет этих инструментов», – сказал управляющий директор, – член правления АО "Банк Развития Казахстана" Жаслан Мадиев, где он предложил пенсионным фондам постепенно начать брать на баланс безрисковые инструменты исламского финансирования, «чтобы опробовать их учет».

Тот факт, что за три года существования законодательства об исламском банке в Казахстане, сукук все еще не были выпущены, банкир объяснил тем, что сами потенциальные эмитенты не до конца понимают как они будут использовать полученные от эмиссии деньги. АО "Банк Развития Казахстана" изучил опыт Малайзии в области традиционного рынка исламского финансирования.



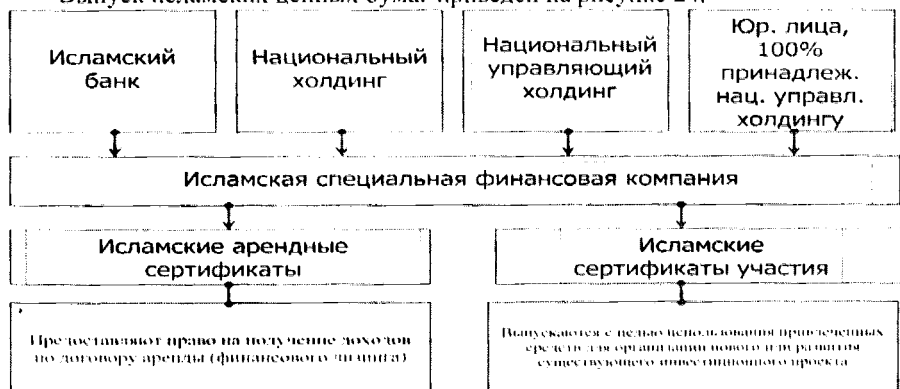
«Сукук удобен для инвесторов исламских и традиционных предпринимателей. В последнее время сукук все чаще эмитируют "обычные" эмитенты». Самый большой развитый рынок сукук в Малайзии. Сегодня развивается он в Великобритании, Южно-Африканской Республике, Соединенных Штатах Америки и умеренными шагами в Казахстане», – считает главный исполнительный директор Международного исламского рейтингового агентства Насир Али.

Алексе Руссо, старший юрист-консультант из Norton Rose, согласен со спикером. «Очень важно иметь развитый рынок капитала в любой юрисдикции, – говорит он. – Малайзия создала очень ликвидный внутренний рынок, где продаются и покупаются ценные бумаги».

Ассоциация развития исламских финансов Казахстана (АРИФ) в партнерстве с МИНТ и Istisna'a Corporation ранее провели семинар для представителей казахстанских государственных органов и частных компаний ведущих мировых экспертов, специализирующихся на сделках сукук – экспертов банка BNP Paribas (Бахрейн), Международного исламского рейтингового агентства (IIRA, Бахрейн) и юридической фирмы Norton Rose (Дубай). Рынок сукук – «важнейшее направление для Казахстана на ближайшие годы. Сегодня они проводят большую работу по развитию рынка исламских финансов в глобальном масштабе» отметил исполнительный директор Исламского Банка Развития в Казахстане и Средней Азии Ерлан Байдаулет.

Фахим Ахмед, президент и главный исполнительный директор VIS Group, ведущего исследовательского дома фондовых рынков, отметил важность создания в РК внутреннего рынка сукук и собственного исламского рейтингового агентства. В 1980-х годах в Индии, Китае и Малайзии были созданы собственные внутренние исламские рейтинговые агентства.

Выпуск исламских ценных бумаг приведен на рисунке 24.



**Рисунок 24 - Выпуск исламских ценных бумаг**

Примечание: составлено авторами

Для государственной регистрации выпуска исламских ценных бумаг эмитент представляет в государственный орган, осуществляющий

регулирование и надзор за рынком ценных бумаг (далее – уполномоченный орган), следующие документы:

- заявление, составленное в произвольной форме с указанием вида исламской ценной бумаги;

- копию решения органа эмитента о выпуске исламских ценных бумаг, содержащего сведения о порядке выпуска, размещения, обращения и погашения исламских ценных бумаг, использования средств, полученных эмитентом в результате размещения исламских ценных бумаг, об объеме выпуска, количестве и виде исламских ценных бумаг, номинальной стоимости исламских ценных бумаг, сроке обращения исламских ценных бумаг, правах держателей исламских ценных бумаг, регистраторе, а также, об обязательствах (ограничениях), принимаемых эмитентом;

- проспект выпуска исламских ценных бумаг, согласованный с советом по принципам исламского финансирования, в двух экземплярах;

- копии уставов эмитента и originатора;

- копию договора, заключенного между эмитентом и originатором, определяющего условия выполнения originатором обязательств, установленных законодательством Республики Казахстан о рынке ценных бумаг и проспектом выпуска исламских ценных бумаг, включая обязательства по выкупу или досрочному погашению исламских сертификатов участия, а также, выкупу имущества у эмитента в случаях, установленных проспектом выпуска исламских ценных бумаг;

- копию свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента и originатора;

- копию статистической карточки эмитента и originатора;

- копию договора доверительного управления имуществом, составляющим выделенные активы (при передаче имущества в доверительное управление).

Проспект выпуска исламских ценных бумаг составляется в двух экземплярах на бумажном и электронном носителях (на государственном и русском языках), (без финансовой отчетности эмитента) в формате Acrobat Reader. Каждый из двух экземпляров должен содержать проспект выпуска исламских ценных бумаг на государственном и русском языках.

Сведения в проспекте выпуска исламских ценных бумаг указываются на дату последнего дня месяца, предшествующего дате представления документов в уполномоченный орган, за исключением информации о финансовом состоянии эмитента, которая указывается согласно финансовой отчетности по состоянию на конец последнего квартала перед подачей документов для государственной регистрации выпуска исламских ценных бумаг. неотъемлемой частью проспекта выпуска исламских ценных бумаг являются:

- 1) годовые финансовые отчетности эмитента за два последних финансовых года (за исключением вновь созданных эмитентов), подтвержденные аудиторскими отчетами и финансовая отчетность по состоянию на конец последнего квартала перед подачей документов на государственную регистрацию выпуска исламских ценных бумаг.

В случае отсутствия аудированной годовой финансовой отчетности эмитента, созданного в форме акционерного общества, за последний завершённый финансовый год в период с 1 января по 1 июня текущего года, в уполномоченный орган представляется аудированная финансовая отчетность за два года, предшествующих последнему завершённому году (аудированная финансовая отчетность за завершённый финансовый год представляется в течение месяца с даты утверждения аудированной годовой финансовой отчетности общим собранием акционеров);

2) годовые финансовые отчетности originатора за два последних финансовых года (за исключением вновь созданных originаторов), подтвержденные аудиторскими отчетами, и финансовая отчетность originатора за последний квартал, предшествующий дате подачи документов в уполномоченный орган;

3) копия договора о представлении интересов держателей исламских ценных бумаг, заключенного между эмитентом исламских ценных бумаг и представителем держателей исламских ценных бумаг;

4) бизнес-план инвестиционного проекта, содержащий детальное описание проекта, предполагаемые финансовые потоки, потенциальные риски проекта, сроки его окупаемости, утверждённый органом управления (наблюдательным советом) originатора и согласованный с советом по принципам исламского финансирования (для государственной регистрации выпуска исламских сертификатов участия).

Условия выпуска, размещения, обращения и погашения исламских ценных бумаг устанавливаются проспектом выпуска исламских ценных бумаг.

В случае соответствия документов, представленных эмитентом для государственной регистрации выпуска исламских ценных бумаг, требованиям законодательства Республики Казахстан уполномоченный орган регистрирует выпуск исламских ценных бумаг и выдает эмитенту свидетельство о государственной регистрации выпуска исламских ценных бумаг; возвращает эмитенту один экземпляр проспекта выпуска исламских ценных бумаг с отметкой уполномоченного органа о его государственной регистрации.

Последующий выпуск исламских ценных бумаг осуществляется после завершения погашения предыдущего выпуска. В таблице 28 представлен SWOT – анализ исламских ценных бумаг.

Таблица 28 – Сильные и слабые стороны исламских ценных бумаг

Исламские ценные бумаги	Сильные стороны	Слабые стороны
Исламские арендные сертификаты Предоставляют право на получение доходов по договору аренды (финансового лизинга)	Существуют ограничения на приобретение активов – приобретаемое имущество должно соответствовать принципам исламского финансирования	Позволяют приобрести крупные объекты недвижимости, земельные участки, оборудование Сертификаты обеспечены определенными активами
Исламские сертификаты участия Выпускаются с целью привлечения привлеченных средств для организации нового или развития существующего инвестиционного	Позволяют привлечь финансирование инфраструктурных, производственных, сельскохозяйственных	Существуют ограничения на приобретение активов – приобретаемое имущество должно соответствовать принципам исламского финансирования

<p>проекта</p> <p>Акции и паи исламских инвестиционных фондов</p> <p>Исламские инвестиционные фонды производят инвестиции в ценные бумаги компаний и проекты, не противоречащие принципам исламского финансирования</p> <p>Источник: составлено авторами</p>	<p>проектов. Сертификаты обеспечены определенными активами</p> <p>Инвестирование в инструменты, подкрепленные определенными активами</p>	<p>Вследствие отсутствия исламских инструментов в РК, на сегодняшний день исламские ШИФы являются закрытыми и не могут быть открыто предложены среди населения</p>
--	--	--

В Приложении Е представлены основы исламской этики.

### *Контрольные вопросы*

1. Каковы особенности исламских ценных бумаг?
2. Какие особенности рынка ценных бумаг сукук в странах мира существуют?
3. В чем заключается суть основы исламских ценных бумаг в Казахстане?
4. Какие условия выпуска, размещения, обращения и погашения исламских ценных бумаг устанавливаются проспектом выпуска исламских ценных бумаг?
5. В чем заключаются сильные и слабые стороны исламских ценных бумаг?
6. Перечислите основных заемщиков облигаций сукук.
7. Какие исламские финансовые инструменты допущены к обращению на рынке ценных бумаг в Казахстане?

## ГЛАВА 8. ИСЛАМСКАЯ ИПОТЕКА

### 8.1.Ипотека по исламу

На протяжении последних пяти лет первый в Великобритании исламский банк сообщил о росте числа немусульманских клиентов, которые проявляют интерес к беспроцентным схемам исламского финансирования. Одной из причин обращения немусульман в ИВВ является стремление получить ипотечные кредиты. По последним данным Ипотечного совета, процесс выдачи кредитов традиционными банками продолжает замедляться, а число отказов, соответственно, растет. А вот Исламский банк предлагает новые схемы покупки домов, основанные на схемах, разработанных на принципах исламского финансирования: «иджара» (инжара) — лизинга и убывающая «мушарака» — уменьшающееся партнерство.

Если вкратце, то такая ипотека организуется в той же Великобритании по схеме «купля-аренда». Будучи шариатским продуктом, шариатская ипотечная схема (предложенная ИВВ) основана на совместном владении и сдаче в аренду: банк и клиент вместе покупают недвижимость, а по мере погашения ежемесячных платежей, доля клиента в объекте растет, при этом он продолжает платить банку арендную плату за долю, принадлежащую банку, пока постепенно не выплатит всю стоимость объекта и не станет единственным его владельцем. Причем, клиенты любого вероисповедания имеют возможность участвовать в такой ипотеке, при условии первоначального вложения в размере 25% стоимости объекта.

Помимо финансовых преимуществ, немусульман привлекает этический аспект шариатского финансирования, который запрещает инвестиции в бизнес, считающийся незаконным с точки зрения ислама. Отвечая на высокий спрос на шариатские финансовые услуги, ИВВ открыл филиалы в разных городах Объединенного Королевства, включая графство Йоркшир. Банк планирует, что новые филиалы позволят ему закрепить позиции в районе Йоркшира и уже через четыре года увеличить бизнес как минимум в десять раз. Банк надеется получить 30-40 % целевого рынка. За последние семь лет клиентская база британского банка выросла с нуля до 50 тыс. клиентов по всей стране!<sup>120</sup> Автор Казаков А.<sup>121</sup> отмечает: «Еще одно известное ограничение запрещает рибу - ростовщичество, то есть займы под процент. Упрощенно говоря, нельзя за деньги покупать деньги, привлечение средств должно осуществляться на основе разделения прибыли и рисков. Поэтому чаще всего исламские кредиты становятся совместным предприятием банка и заемщика, в классической финансовой трактовке напоминающая прямые инвестиции».

*Аллах разрешил торговлю и запретил рост. Коран, 2:275.*

По различным оценкам, в России проживают от 8 до 20 млн мусульман. Часть их оказывается вне институтов кредитования и страхования, так как в

<sup>120</sup> Материалы <http://www.bnnews.kz>

<sup>121</sup> Материалы <http://tatarnoscw.ru>

распространенной форме они противоречат требованиям ислама. Нереализованный спрос приводит к тому, что в России, вслед за остальным миром, делаются попытки применить схемы финансирования при покупке жилья, которые будут соответствовать шариату. Однако новые услуги могут заинтересовать любых покупателей.

Необходимость разрешает запрещенное. Хотя ислам накладывает на бизнес ряд ограничений, он одновременно проповедует экономическую активность. Логика проста: невнимательность к экономике может нанести вред самому исламу, поскольку будет ослаблена его финансовая база.

На практике это означает конкретные запреты, и один из главных распространяется на гарар - сделки, условия которых содержат неоправданный или чрезмерный риск, например, когда результат зависит от наступления определенного случая. Существенного пересмотра требуют и классические страховые схемы.

Позволенные мусульманам финансовые операции обычно имеют аналоги в классическом западном бизнесе. Можно сказать, что выбираются схемы, наиболее справедливые и защищенные с точки зрения ислама. «Исследование Международного валютного фонда (МВФ) 1987 г. - подтверждает доцент МГИМО Р.И.Беккин, показало, что исламская экономика и исламское банковское дело, в частности, способствуют справедливому распределению ресурсов, в меньшей степени подвержены рискам неликвидности и неплатежеспособности».

Вопреки устоявшемуся мнению, ислам гибко подходит ко многим вопросам, и если покупка квартиры без займа является невозможной, то при острой необходимости улучшения жилищных условий мусульманину разрешается брать и обычный ипотечный кредит.

"Во-первых, здесь действует правило "необходимость разрешает запрещенное", отмечает сопредседатель Совета муфтиев России Висам Али Бардвил. Арендванное жилище не дает чувства покоя. В данном случае ипотечный кредит освободит время мусульманина и даст ему возможность выполнить свою миссию на этой земле.

Во-вторых, в ислламском обществе отказ от всех видов сделок, запрещенных шариатом, может привести к материальному ослаблению мусульман. Но ведь одной из целей ислама является принесение мусульманину пользы, а не нанесение вреда. Поэтому в таком обществе при выполнении ряда условий можно брать деньги в долг под проценты».

По правилам ислама. Первый исламский банк «Мит Гамр Бэнк», работавший на основе беспроцентного финансирования, был создан в 1963 году в Египте. Пример подхватили и другие регионы, однако первым успешным проектом стал открытый в ОАЭ только в 1975 году «Дубай Исламик Бэнк». Этому способствовали исследования в области исламской экономики. Например, теория беспроцентных вкладов на жилье была разработана в 1975 году в Галифаксе (Канада), а в 1979 году в Судане появилась первая в мире исламская страховая компания. Мусульманские страны начали реформировать

законодательство. Например, в Пакистане ростовщичество запрещено конституцией. В Малайзии же правительство выбрало плюрализм: там есть законы как для исламских организаций, так и для традиционных. «Для применения мусульманских экономических методов в странах с западной экономикой обычно не требуется нового законодательства», – объясняет Ренат Беккин. Достаточно расширить правовые возможности для уже существующих институтов.

Например, исламское страхование (takaful) может быть реализовано в рамках обществ взаимного страхования». Согласно данным Международной ассоциации исламских банков (AIB), к 1998 году в 38 странах действовало 176 исламских финансовых учреждений. Они имели активы в \$148 млрд и \$1,2 млрд чистой прибыли в год. Эксперты оценили неиспользуемый инвестиционный потенциал мусульманского мира в \$150–200 миллиардов. В связи с этим, в начале тысячелетия, западные финансовые корпорации начали создавать подразделения, работающие по разрешенным в исламе правилам. Крупнейший банк Швейцарии UBS в 2003 году открыл Noriba Bank BSC — дочерний банк в Бахрейн.

Непосредственно в Великобритании специально для клиентов-мусульман действует исламский банк Islamic Bank of Britain, а некоторые оказывают услуги, отвечающие требованиям шариата, например Saudi British Bank (SABB), подразделения Lloyds TSB и HSBC. Международная финансовая корпорация (IFC), которая в России финансирует ипотечные программы банков, предоставила SABB \$50 млн. для развития «исламской» ипотеки. Ее рынок, по оценкам Кингстонской бизнес школы (Kingston Business School), только в Британии превышает 7 миллиардов. Не отстают и законодатели – в 2003 году казначейство Великобритании изменило правила гербового сбора, чтобы избежать повторного обложения при покупке недвижимости по исламским схемам.

Британский сайт Islamic Mortgages, предоставляющий подробную информацию о хальяльных (разрешенных) ипотечных кредитах, описал три основные схемы (таблица 30).

Таблица 30 - Основные схемы хальяльных (разрешенных) ипотечных кредитов

№	Содержание схемы
Первая – аренда (iġara) с последующим выкупом	По структуре сделка похожа на обратный лизинг (sale&leaseback). Как правило, каждый год в начале апреля кредитор пересматривает арендную плату, согласуя ее со среднерыночными ценами. Клиент может выкупить недвижимость в любое время по балансовой стоимости. По данным IslamicMortgages, большинство продуктов на английском рынке работают по этой схеме.
Вторая	Это отсроченные продажи (murabba). Кредитор приобретает недвижимость (например, за \$100 000) и продает клиенту по более высокой цене (например, \$125 000) с выплатой долями. Из-за фиксации условий на длительный срок, согласно IslamicMortgages, только одна кредитная организация Великобритании применяет этот метод.
Третья	Это метод – внесходная доля (musharaka), когда кредитор и клиент

совместно владеют недвижимостью и разделяют полученную выгоду. При этом кредитор сдает свою долю заемщику, а тот небольшими частями выкупает ее. Арендные платежи в данном случае уменьшаются пропорционально принадлежащей кредитору доле. Так как в данном случае действует несколько независимых друг от друга договоренностей, то сделка подпадает под ограничение «гарар» и применяется при выполнении определенных условий, разработанных лондонским Институтом исламского банковского дела и страхования (далее-ИБИ).

*Примечание: составлено авторами*

Например, хоть и допускается фиксировать размер очередного платежа, рекомендуется индексировать его в соответствии с рыночной ценой объекта недвижимости. В Шотландии из-за особенностей законодательства, связанных с долгосрочной арендой, чаще всего применяют именно метод нисходящей мушараки. Для приобретения недвижимости на первичном рынке в Англии также используются мусульманские строительные кооперативы.

Исламская ипотека находит спрос и у многих британцев. Это связано с тем, что обычные ипотечные кредиты в Англии выдаются под плавающую ставку, колебания которой в конце 80-х привели к многочисленным дефолтам заемщиков. Клиентам же исламских кредитных организаций гораздо легче предвидеть возможные изменения в выплатах.

Халальные схемы состоят в следующем. Для того, чтобы оценить потенциал рынка исламских финансовых услуг в России, необходимо знать численность мусульман, однако достоверных данных на эту тему пока нет. Ученый Р.И.Беккин отмечает: «В последней переписи вероисповедание не указывалось, и, стало быть, оценки в любом случае весьма приблизительны. Специалисты, как правило, исходят из общей численности мусульманских народов России и для погрешности вычитают 1–2 млн.». Действительно, эксперты называют цифру 20 млн. человек. Однако если ориентироваться на исследования «Левада центра», самодентифицировали себя как мусульмане 6 % опрошенных. Это около 8,7 млн. человек при населении, по итогам переписи - 145,2 миллионов.

Однако независимо от точности оценок первые компании на этом рынке имеют достаточно широкое поле для деятельности. В декабре 2005 года в Москве было зарегистрировано потребительское общество «Мэнзил» (с арабского означает «очаг»). «В России применяется исламский финансовый инструмент "нисходящая мушарака", описывает принцип работы председатель правления общества Самира Караханова. — Для приобретения квартиры пайщику необходимо не менее 30 % стоимости. За счет ресурсной базы общество дофинансирует оставшуюся часть и приобретает квартиру, которая оформляется в собственность общества. После чего с пайщиком заключается договор аренды с правом выкупа. Он обязуется ежемесячно платить арендную плату, рассчитанную исходя из долевого участия сторон. Если, например, средняя цена аренды такой квартиры на рынке составляет \$500, то первоначально, когда общество внесло 70 % стоимости, платеж будет \$350. Далее найщик в удобном ему режиме погашает задолженность, и после каждой



выплаты арендная ставка пересчитывается в сторону уменьшения пропорционально доле, принадлежащей обществу. После выкупа доли общества квартира оформляется в собственность пайщика».

Принципиальным отличием от жилищно-накопительных кооперативов (жалее - ЖНК) в этом случае является имеющаяся ресурсная база – ни обязательного срока накопления, ни традиционного для ЖНК «зарабатывания рассрочки» не требуется. При желании накопить, это можно сделать. В таком случае, для защиты от инфляции его средства будут вложены в халляльные инвестиционные фонды.

Все дополнительные расходы при покупке недвижимости – за услуги риэлтеров и регистрацию – несет пайщик. Вступление в общество стоит всего 1000 российских рублей. Для определения размера аренды привлекается агентство недвижимости - партнер общества, однако по желанию пайщика можно использовать и заключения сторонних риэлтеров. Базовая ставка аренды, от которой будет исчисляться платеж, фиксируется на все время действия договора.

При нарушении обязательств со стороны пайщика, договор расторгается, квартира продается, и расходы, понесенные обществом, относятся на долю пайщика. Впрочем, учитывая темпы роста цен на московскую недвижимость, можно предположить, что даже в этом случае ни пайщик, ни тем более общество не останутся «в накладе».

Схему отличает короткий срок кредитования – не более 5 лет. Если рассчитать, сколько будет составлять аннуитетный платеж, то при покупке квартиры за \$100 000, при наличии \$30 000 собственных средств и стоимости аренды аналогичной квартиры в \$500, ежемесячно необходимо вносить \$1350, где в первый месяц аренда составит \$350. Учитывая, что кредит выдается в России в рублях, средний платеж при аналогичных условиях по обычному ипотечному кредиту составит более \$1670 (ставка — 14 %, страховка — 1,2 %), не считая дополнительных платежей банку за рассмотрение и выдачу кредита. Чтобы уложиться с выкупом доли в пятилетний срок, необходим высокий уровень доходов — это первое серьезное ограничение для вступления. Второй недостаток связан с тем, что в отличие от обычной ипотеки все это время квартира находится в собственности общества. Впрочем, этот фактор позволяет избежать расходов на страхование и избавляет от андеррайтинга. А значит, услугой могут воспользоваться граждане других стран и клиенты с неподтвержденными доходами, в т.ч. гонорарами и сезонными заработками. Этому способствует и гибкий график платежей так как регулярно требуется вносить только арендную плату. Как правило, многие мусульмане не пользуются ипотекой не потому, что их сдерживает риба, а потому, что не могут пройти андеррайтинг и их доходы носят сезонный характер, связанный с торговлей. Можно заметить, предложенные условия могут заинтересовать не только мусульман, но и других заемщиков. Впрочем, для обычных покупателей недвижимости это просто новая услуга, а для религиозных мусульман выбора почти не остается. «Если в Москве есть возможность воспользоваться

исламской ипотекой, – поясняет Висам Али, – то при получении кредита мусульманам можно использовать только ее. Правило "необходимость разрешает запретное" в этом случае не действует».

## 8.2. Исламская ипотека на Западе

Способом повышения кредитоспособности банков и решения части проблем с ипотекой, ставшей одной из причин кризиса, является конвертация задолженности домохозяйств по ипотеке в долевые требования банков.

Домохозяйства, доход которых снизился из-за потери работы, сокращения рабочего времени или других негативных изменений на рынке труда, рискуют лишиться купленных по ипотеке домов, которые могут перейти в собственность кредитора. Этот процесс требует существенных затрат реальных ресурсов (по существующим оценкам, примерно \$50 000 на отчуждение одного дома) и оказывает крайне негативное влияние на ситуацию в районе в целом. Если величина задолженности оказывается ниже стоимости заложенного имущества, банк несет убытки, особенно если ипотечный кредит был без права регресса, то есть кредитор не может взыскивать долг в виде каких-либо активов заемщика за исключением залога. И даже если семья не теряет свой дом, исполнение ею обязательств по ипотеке может привести к резкому сокращению потребительского спроса.

Несомненно, имеет смысл конвертировать проблемные закладные в долевые инструменты, благодаря которым кредитор в обмен на списание части долга получит право на участие в доходах от любого дальнейшего роста стоимости дома.

На самом деле, кредиты под залог жилья можно оформлять по принципу исламской ипотеки, когда единственным собственником жилья сначала является банк, а «заемщик» платит ему арендную плату, выкупая собственность по частям. Если «заемщик» не сможет выполнить условия ипотеки, часть приобретенной им площади возвращается банку. Такая форма раздела риска и прибыли выглядит более предпочтительной, чем обычная ипотека.

Акционирование ипотеки может снизить вероятность того, что потребители будут направлять появившиеся благодаря бюджетным стимулам средства не на покупки, а на погашение кредитов («эффект нейтрализации Миннески»).

Опыт Канады. В настоящее время большинство из 13 тысяч мусульман, проживающих в городе Виннипег, расположенном в 60 милях к северу от границы между Канадой и США, арендуют свое жилье, либо размещаются у родственников. Чтобы изменить эту ситуацию, недавно там запустили специальную программу, по которой начали выдавать ипотечные кредиты в соответствии с нормами ислама<sup>122</sup>.

Нам известно, что ислам запрещает мусульманам ростовщичество, получение или выплату процентов по кредитам. Традиционный для западного

<sup>122</sup>МатериалыPrilan.ru

человека ипотечный заем является нарушением этой нормы ислама для мусульманина.

Ранее, компания Assiniboine Credit Union (ACU) объявила о старте "Исламской ипотечной программы" (далее -Islamic Mortgage Program). Ее суть заключалась в том, что кредитное учреждение и покупатель после заключения специального договора совместно владеют объектом недвижимости и правом собственности на него. Покупатель получает эксклюзивное право жить в этом объекте, а взамен производит фиксированные платежи в пользу ACU. По истечении срока действия договора покупатель становится единоличным собственником объекта. Для того чтобы заключить подобный договор с кредитным учреждением, покупатель должен сделать минимальный взнос в размере 20 % от стоимости объекта. Представители ACU утверждают, что данная программа разрабатывалась при содействии специалистов в области религии Канады и США.

### **8.3. Исламская ипотека в Российской Федерации**

Ученый Беккин Р.И.<sup>123</sup> отметил, что интерес к ипотечному кредитованию в России растет пропорционально ценам на жилье (за первое полугодие 2006 года рост цен на жилье в Москве составил 50 %). Однако далеко не все население может воспользоваться ипотечными услугами, и не только по причине отсутствия обязательного первоначального взноса, который в настоящее время составляет в среднем 15-20 % от стоимости квартиры.

По разным подсчетам, в России проживает от 10 до 20 миллионов мусульман. Далеко не все из них последовательно исполняют предписанные исламом обряды. Число так называемых практикующих мусульман (последовательно соблюдающие требования ислама) не так велико и составляет не более трети от общего числа проживающих в стране. Однако и это достаточно внушительная цифра. Общеизвестно, что ислам запрещает процентные отношения. Запрет ростовщичества (риба) объясняется как с чисто религиозной, так и с рациональной точек зрения. В соответствии со словами Пророка Мухаммада, ростовщичество в 36 раз опаснее для общества, чем супружеская измена, за которую, как известно, шариадом предусмотрена смертная казнь. Более того, Пророк считал, что ростовщичество имеет множество форм, самая легкая из которых подобна кровосмешению человека с собственной матерью.

До нашего времени дошло достаточно число других достоверных преданий, в которых Пророк запрещал ростовщичество. Например, Мухаммад расценивал как проявление ростовщичества даже ситуацию, когда один человек заступался за другого, и тот в знак благодарности преподносил ему подарок: «Если человек заступился за своего брата и принял подарок, который тот преподнес ему в знак благодарности, то он вошел в одну из величайших дверей лихоимства».

<sup>123</sup> Материалы <http://www.in-economy.ru>

Предоставляя определенные средства заемщику, кредитор оказывается в заведомо выигрышном положении, претендуя на получение фиксированного процента – вне зависимости от того, какое богатство было произведено с использованием предоставленного кредита. Иными словами, не участвуя в качестве равноправного партнера в данной сделке, кредитор претендует на незаработанный доход. В итоге, в соответствии с исламскими представлениями о собственности, одна сторона (кредитор) необоснованно претендует на собственность другой стороны (заемщика). Кроме того, предоставляя средства под процент, банки в большинстве случаев не интересуются, где будут использованы данные средства, ожидая лишь гарантированное законом, возвращение заемных средств с приращением, в то время, как кредит может быть инвестирован в недозвленную шариадом деятельность (торговля табачной продукцией, спиртным). Перед мусульманами, не желавшими нарушать требования шариада, стоял выбор:

- либо следовать фетвам (богословско-правовым заключениям) богословов-модернистов, объявлявшим банковский процент дозволенным, либо, в случае сомнения и во избежание греха не пользоваться банковскими услугами. Следует отметить, что до второй половины XX века большинство мусульман не были пользователями банковских услуг.

Ситуация изменилась во второй половине XX века, когда в разных странах мусульманского мира стали учреждаться исламские финансовые институты: исламские банки, страховые компании, фонды. В 1975 году пришло время для такой услуги, как исламская ипотека. В канадском Галифаксе (провинция Новая Шотландия) группа мусульман впервые предложила на рынке то, что впоследствии стали называть «исламской ипотекой». Первый дом был приобретен в собственность в соответствии с условиями ипотечного договора согласно исламу уже через три года. Однако данный проект не увенчался успехом: слишком мало людей хотели воспользоваться предлагаемой услугой. Интерес к исламской ипотеке возрос в новом тысячелетии. В 2003 году банк HSBC предложил своим клиентам в Великобритании новый продукт - исламскую ипотеку. Через два года, в 2005 году другой крупный английский банк Clouys TSB предложил своим клиентам возможность ипотечного кредитования по шариаду.

#### **8.4. Исламская ипотека в Казахстане и в Евразии**

Исламская корпорация готова применить свою схему по предоставлению жилья и ипотеки. У казахстанцев, в будущем, может появиться возможность приобретать жилье в соответствии с исламскими нормами. Входящая в состав Исламского банка развития Исламская корпорация по развитию частного сектора намерена применить свою модель по предоставлению в республике доступного жилья и ипотеки. Как отметил глава корпорации Халид аль-Абуди: «В исламском банке есть инструменты по предоставлению доступа к жилью и ипотеке».

В ближайшем будущем корпорация планирует рассмотреть данный вопрос и изучить местный рынок. Также компания обдумывает возможность создания на базе исламского банка отдельных компаний по предоставлению ипотечного кредитования, передает «Финанс-Нур»<sup>124</sup>.

В 2013 году Maybank Singapore Islamic Banking запустил новые исламские финансовые продукты, в частности, финансирование покупки жилья и коммерческой недвижимости в Джохоре, Мелаке, Куала-Лумпуре и Пенанге<sup>125</sup>.

Исламская ипотека и соответствующее шариаху финансирование покупки коммерческой и промышленной недвижимости были представлены на пресс-конференции президентом и CEO исламского банка Датуком Сери Абдул Вахидом Умаром (Datuk Seri Abdul Wahid Omar).

Договора по обоим продуктам могут заключаться в отношении вторичного жилья и долевого строительства, минимальная сумма предоставляемого финансирования составляет 100 000 долларов США.

### **8.5. Виды исламской ипотеки**

Профессионал в области исламских финансов Беккин Р.И. в своей статье отметил, что исламская ипотека имеет несколько разновидностей в зависимости от той модели, которая лежит в ее основе:

1) Мурабаха. От клиента требуется обладать определенной суммой для внесения первоначального взноса. Например, 20 % от стоимости приобретаемого жилья. Клиент находит продавца недвижимости, после чего обращается к банку или другому финансовому институту, который выкупает дом (квартиру) у продавца и перепродает клиенту. Оставшуюся часть стоимости квартиры клиент выплачивает в рассрочку. В цену, по которой банк перепродает дом клиенту, закладывается прибыль банка и инфляционные издержки.

Главное преимущество ипотеки на основе модели мурабаха заключается в том, что с момента внесения первоначального взноса и заключения договора право собственности на жилье переходит к клиенту. Первые исламские ипотечные соглашения в Англии основывались на договоре мурабаха. Мусульманские правоведы предъявляют претензии если не к самой мурабахе, то к финансовым институтам, злоупотребляющим ею. В последнее время появились исследования, в которых авторы выступают за отказ от двойных стандартов и призывают называть вещи своими именами. Иными словами, предлагается перестать прикрывать взимание процента в договоре купли-продажи по согласованной (повышенной) цене арабскими терминами (мурабаха) и признать процент в договоре купли-продажи, где товар продается в рассрочку с наценкой, легитимной с точки зрения шариаха.

<sup>124</sup>Материал <http://islamnews.ru>

<sup>125</sup>Материал <http://muslimeco.ru>

В связи с вышесказанным, для некоторых финансовых структур, предлагающих своим клиентам исламские ипотечные соглашения, более приемлемым является механизм иджара.

2) Иджара. Клиент находит жилье, которое намеревается приобрести, после чего банк покупает его и сдает в аренду клиенту. Так, клиент с этого момента выступает в роли арендатора, а продавец – в роли арендодателя. Арендодатель, как правило, пересматривает размер арендной платы с учетом изменения рыночных цен. Одно из главных преимуществ модели иджара – клиенту не надо располагать значительной суммой для заключения договора.

3) Мушарака. В широком значении мушарака – это договор товарищества, в котором полученная прибыль делится между сторонами в заранее оговоренных долях в то время, как убытки распределяются пропорционально вкладу в капитал. Убывающая мушарака представляет собой форму товарищества, в котором одна из сторон (банк или другое финансовое учреждение) заранее оговаривает свое намерение выйти из проекта до конца его существования самого товарищества. Так, клиент в соответствии с соглашением между ним и банком постепенно или сразу выкупает долю банка в товариществе с помощью собственных или привлеченных средств. Результатом подобной транзакции становится выкуп клиентом доли банка в проекте. Последняя модель как раз использовалась в работе потребительского общества «Мэнзил», предлагавшего услугу по приобретению жилья для мусульман в соответствии с шариадом.

В декабре 2005 года в Москве при содействии единственного в России исламского банка ЗАО «Бадр-Форте Банк» – было зарегистрировано потребительское общество «Мэнзил» («Очаг»). Основной целью деятельности общества была реализация халальной (соответствующей шариаду) программы приобретения жилья для мусульман. «Мэнзил» представлял собой жилищный кооператив. В основе функционирования схемы приобретения жилья, предлагаемой обществом, лежал механизм убывающей мушараки (таблица 31).

Таблица 31 - Процедура поэтапного приобретения жилья, предлагаемой обществом «Мэнзил» (Очаг)

№ этапа	Содержание
1	В соответствии с указанным механизмом, клиенту необходимо было вступить в общество и заплатить вступительный взнос (1000 российских рублей) и первоначальный налоговый взнос (минимум 10000 российских рублей). Клиенту было необязательно и изначально располагать средствами, необходимыми для покрытия расходов на покупку половинки или трети стоимости квартиры. Эти деньги он мог накопить вместе с обществом. Вступив в общество, клиент как бы инвестировал свой первый налоговый взнос (вступительный взнос предназначался на покрытие расходов общества – это своего рода комиссия) в дозволенные с точки зрения шариада виды деятельности. Так, клиент мог накопить необходимые 30 % стоимости квартиры.
2	Понес квартиру, который «Мэнзил» осуществлял при содействии риэлтерских агентств за счет клиента-пайщика. Общество дофинансировало недостающую сумму (20 % или меньше, если на тот момент клиенту удалось накопить больше, чем 30 % стоимости квартиры).
3	Далее «Мэнзил» приобретал квартиру в свою собственность и с этого момента выступал по отношению к клиенту-пайщику как арендодатель – к арендатору. Вступил в действие договор аренды с последующим выкупом.
4	Ежемесячно выплачивая арендную плату, клиент постепенно должен был погашать свой долг перед

---

обществом, после чего мог стать полноправным собственником квартиры. Важно, что арендная плата рассчитывалась, исходя из долевого участия сторон, и должна была сохраняться неизменной в течение действия договора. Так, постепенно погашая свой долг, зайщик, несмотря на рост арендной платы, платил бы меньше. Если бы клиент оказался не в состоянии погасить свой долг вовремя (делать это необходимо было ежемесячно), то ему могли позволить внести свой долг в следующем месяце. В случае расторжения договора квартира продавалась, а все понесенные обществом расходы погашались за счет зайщика.

---

*Примечание: составлено авторами*

Поскольку большинство мусульманских правоведов считает недопустимым взимание банком или иным финансовым учреждением штрафа с клиента, в "Мэнзил" штрафы за досрочное погашение клиентом своего долга перед обществом отсутствовали. Одним из главных недостатков программы была ее краткосрочность: первоначально был установлен период погашения задолженности клиента в 5 лет, позднее он был увеличен до 7 лет. Однако в перспективе планировалось увеличить срок действия программы до 10 лет и более. Кроме того, специалистами общества разрабатывался проект покупки в соответствии с требованиями мусульманского права транспортных средств. По словам руководства общества "Мэнзил", программа была рассчитана, прежде всего, на мусульман, поэтому приоритет при приеме на работу в общество также отдавался мусульманам. Как оказалось, довольно сложно найти необходимых специалистов среди мусульманской общины Москвы (программа общества была рассчитана на Москву и Московскую область). Некоторые соискатели не обладали соответствующими знаниями, либо соответствовали требованиям и ожиданиям общества, но запрашивали высокую зарплату. Среди потенциальных клиентов не всегда можно было найти понимание.

"Некоторые люди, – говорила в одном из интервью председатель правления общества Самира Караханова, – позвонив и подробно выслушав условия программы, говорили что не верят обществу и в условиях договора скрыт процент. Но подобные механизмы уже давно используются в других исламских финансовых институтах, будучи одобренными соответствующими наблюдательными советами".

У "Мэнзил" и ЗАО "Бадр-Форте Банк" был свой наблюдательный совет, призванный следить за соответствием проводимых обществом операций шариату.

На момент возникновения у учредителя общества – ЗАО "Бадр-Форте Банк" – проблем с Центральным Банком РФ, программой приобретения жилья в соответствии с шариатом решило воспользоваться менее 50 человек. Несмотря на то, что программа была рассчитана, прежде всего, на мусульман, в обществе были рады интересу представителей других конфессий, в том числе зарубежных.

В «Мэнзил» не скрывали, что предлагаемая услуга не по карману каждому мусульманину, ссылаясь на утверждение, что жилье не может быть дешевым. Более того, специалисты отмечают, что исламская ипотека – это скорее роскошь, чем осознанная необходимость: желающим соблюдать исламский запрет ростовщичества иногда приходится сталкиваться с более жесткими

условиями, чем при получении традиционного ипотечного кредита. Например, в Великобритании при приобретении недвижимости в соответствии с шариадом, клиенту приходится вносить 20 % стоимости приобретаемого жилья, а в случае приобретения квартиры или дома по традиционным схемам первоначальный взнос будет на порядок ниже. Ранее для желающих воспользоваться исламскими ипотечными продуктами существовала проблема так называемого двойного гербового сбора. Гербовый сбор – налог, взимаемый при регистрации права собственности. При приобретении недвижимости по условиям, соответствующим шариаду, клиенты вынуждены были платить данный налог дважды. Однако после серии консультаций, проводимых при участии Казначейства, представителей крупнейших банков и мусульманских организаций Великобритании, проблема двойного налогообложения была решена в пользу пользователей ипотечных услуг по шариаду.

Так, кроме исламских банков, фондов и страховых компаний, появилась исламская ипотека. Но смогут ли они и, главное, захотят ли они воспользоваться новой услугой, покажет время. Пока же, можно лишь констатировать, что исламская ипотека остается уделом избранных, продуктом, предназначенным небольшой прослойке населения, исповедующего ислам и обладающего значительными средствами. Закон Дубая (ОАЭ) об ипотеке приведен в Приложении Ж.

## **8.6. Исламская ипотека в Великобритании**

Islamic mortgages (исламская (мусульманская) ипотека) — этот вид кредитов заслуживает особого внимания, поскольку по исламским законам запрещено уплачивать и взимать плату в виде процентов. Это долгое время было проблемой для мусульманского населения Великобритании, так как покупать недвижимость могли только очень обеспеченные люди.

Со временем банки озабочились этой проблемой и предложили два варианта исламских ипотечных кредитов - Мурабаха и Иджара. Для подачи заявки на один из исламских кредитов клиент должен соответствовать следующим критериям:

- возраст не менее 21 года;
- является резидентом Великобритании или имеет статус постоянного жителя;
- приобретаемая в кредит недвижимость должна находиться в Англии или Уэльсе и быть основным местом жительства заемщика;
- занятость — полный рабочий день; если клиент — собственник бизнеса, его деятельность должна продолжаться не менее двух лет;
- заявитель никогда не признавался банкротом;
- минимальная стоимость недвижимости — 1100 тыс., минимальная сумма кредита — 170 тыс.; первоначальный взнос — не менее 20 %.

1. Murabaha mortgage — после того как заемщик находит жилье для покупки по рыночной цене, банк немедленно покупает это жилье у продавца по данной цене, а затем немедленно продает заемщику по более высокой цене. Разница между ценами зависит от срока, в течение которого



будет выплачен остаток, и величины уплаченного первоначального взноса, поскольку по условиям данного кредита заемщик должен внести не менее 20 % стоимости жилья, только после этого оно может быть оформлено в его собственность. Соответственно в данную разницу и заложен доход банка.

В течение срока кредитования заемщик выплачивает банку оставшуюся стоимость жилья в виде фиксированных платежей.

2. *Home mortgage* — данный вид кредита похож на предыдущий, но доступен более широкому кругу заемщиков. Заемщик выбирает жилье для покупки, затем банк приобретает жилье в свою собственность и сдает заемщику в аренду (стороны заключают соглашение об аренде (*lease agreement*)). Заемщик ежемесячно вносит платеж, включающий в себя оплату аренды и взнос в оплату покупки жилья.

Данный вид кредита более популярен, поскольку по нему не нужен такой большой первоначальный взнос, кредит можно погасить досрочно в любой момент без комиссий.

**Условия предоставления ипотечного кредита.** Требования к заемщикам. Для предоставления ипотечного кредита британские банки требуют выполнения ряда требований:

Первое требование — подтверждение дохода. Подтверждением дохода для наемных работников может быть письмо от работодателя с указанием заработной платы или квитанции о получении заработной платы как минимум за три последних месяца и справка P60. Кроме того, необходимы выписки с банковского счета тоже как минимум за три месяца — в расчет принимаются не только доходы, но и расходы заемщика.

Для тех, кто «работает на себя» или предпочитает не работать вообще, список документов гораздо шире — необходимо предоставить как минимум финансовую отчетность за последние два года и выписки по счету за последние 12 месяцев, а также налоговую декларацию. В качестве дохода рассматриваются дивиденды, прибыль, доход от аренды недвижимости либо другой собственности.

Получить кредит можно и без доказательств текущего дохода — если заемщик владеет свободными средствами или активами на сумму от 11 млн. В этом случае нужно представить документы о владении недвижимостью, выписки по банковским вкладам или счетам ценных бумаг и т.д.

Второе требование — подтверждение наличия первоначального взноса и его происхождения в случае неожиданного появления на счете. После кризиса банки перестали предоставлять кредиты без первоначального взноса, и сейчас минимальный взнос составляет 5 %.

Третье требование — максимальная сумма кредита не должна превышать годовой доход заемщика более чем в 2,5–3 раза.

**Процентные ставки.** Ставки отличаются в зависимости от видов кредитов и сроков. Средние уровни по рынку за июнь 2011 года представлены в таблице.

Ниже, в таблице 31 видно, что ставки в Великобритании существенно ниже, чем в России, что говорит о более высокой доступности ипотечных

кредитов для британцев. Расходы при получении ипотечного кредита и покупке недвижимости. Покупке недвижимости с привлечением ипотечного кредита сопутствует ряд расходов, связанных непосредственно с получением и обслуживанием кредита, страхованием заемщика и недвижимостью, приобретенной и обслуживанием недвижимости (таблица 32):

**Таблица 32- Процентные ставки по ипотечным кредитам**

Вид кредита	Первоначальная ставка (% годовых)	Срок действия ставки (лет)	Ставка по истечении срока (% годовых)	Комиссия за выдачу кредита (фунтов стерлингов)
	2,75	5,00		2000
Fixed rate	3,60	3	4,50	1000
	3,99	5	4,99	995
Buy-to-let	3,20	2	4,90	2,5% от суммы кредита
First time buyer	4,70	2	3,94	600
Discount rate	2,45	2	5,19	500
	2,65	3	5,30	200
Offset	2,79	2	3,99	1000

Примечание: составлено авторами

1) расходы, связанные с получением и обслуживанием кредита:

- комиссия за выдачу кредита — уплачивается при получении кредита, как правило, фиксированная сумма, размер зависит от срока и типа кредита, в среднем 11–2 тыс.;

- комиссия (штраф) за досрочное погашение;

- комиссия брокеру в случае подачи заявки на кредит через ипотечного брокера. Существует также практика оплаты комиссии брокерам банками по соглашениям о сотрудничестве. Комиссия рассчитывается в процентах от суммы кредита и зависит от брокера, как правило не превышает 1–1,5 %;

- комиссия за завершение сделки (completion fee) - редко встречается в настоящее время, уплачивается после завершения сделки и переезда в новое жилье. В среднем составляет 1200–400;

- комиссия за повышение суммы кредита (higher lending charge (HLC) - комиссия за превышение стандартного уровня коэффициента кредит/зalog. В 1990-х годов в Британии это был уровень в 75 %, сейчас уже -90 %. Данная комиссия также называется mortgage indemnity insurance (ипотечная компенсационная страховка). Чаще всего, вместо взимания данной комиссии, банки устанавливают более высокую ставку по таким кредитам;

2) расходы, связанные со страхованием заемщика и недвижимостью:

- страхование жизни заемщика - не является обязательным условием для получения ипотечного кредита, осуществляется добровольно в пользу любого выгодоприобретателя;

- страхование недвижимости от рисков утраты и повреждения, а также внутренней отделки — также не является обязательным для получения ипотечного кредита в Британии.

Несмотря на необязательность страхования, согласно статистике, приведенной на различных интернет-сайтах, более 70 % ипотечных заемщиков приобретают страховые полисы, поскольку во всех средствах массовой информации и особенно на специализированных интернет-порталах много

говорится о пользе страхования для заемщиков и об ответственности заемщиков перед их близкими, на случай смерти заемщика, а также о возможности избежать финансовых потерь в случае повреждения недвижимости;

- страхование платежей по возврату кредита (mortgage payment protection insurance) - страхование, покрывающее риск невозврата ипотечного кредита в случае, если заемщик временно не может исполнять свои обязательства по возврату кредита по различным причинам (как правило, это несчастный случай, болезнь, потеря работы в результате увольнения по сокращению штатов). Стоимость такого вида страховки сильно отличается по рынку, но в среднем, при ипотечном кредите в 1125 тыс. и ежемесячном платеже 1987, стоимость страховки составит 136 в месяц;

3) расходы, связанные с приобретением и обслуживанием недвижимости:

- услуги по оценке недвижимости независимым оценщиком (1700–1800 в зависимости от площади недвижимости);

- услуги нотариуса (2,5–4 % от стоимости недвижимости);

- услуги риелторской компании (2–5 % от стоимости недвижимости);

- налог на покупку (stamp duty), или гербовый сбор, — сумма этого налога зависит от стоимости объекта и рассчитывается следующим образом: от 1125 тыс. до 1250 тыс. - 1 %, от 1250 тыс. до 1500 тыс. - 3 %, свыше 1500 тыс. - 4 %. Жилье стоимостью меньше 1125 тыс. гербовым сбором не облагается. Stamp duty выплачивается при покупке не только строений, но и земли под застройку;

- налог на добавленную стоимость - 7,8 % от цены недвижимости;

- пошлина за регистрацию в Палате жилой собственности - 0,1 %;

- налог на прибыль (income tax) — при сдаче купленного в кредит жилья, в аренду также необходимо будет заплатить 40%-ный налог с арендной платы. Из налогооблагаемой прибыли вычитаются расходы на содержание и ремонт недвижимости, проценты по ипотечному кредиту;

- коммунальные расходы и муниципальные налоги. В Британии везде установлены счетчики воды, газа и электричества, поэтому расходы индивидуальны, кроме этого, жители многоквартирных домов также уплачивают сервисный сбор за обслуживание дома (1-10 тыс.) в год в зависимости от класса дома и набора услуг).

Конечно же, такое количество разовых и регулярных платежей заставляет британцев очень взвешенно подходить к планированию своих расходов на недвижимость и получению ипотечных кредитов. При таком разнообразии типов ипотечных продуктов и различных нюансов приобретения жилья обычным британцам достаточно сложно сориентироваться и выбрать нужный им продукт. В этом им помогает большое количество независимых ипотечных консультантов, ипотечных брокеров, а также специализированных ипотечных сайтов, на которых можно получить всю необходимую информацию, рассчитать сумму кредита, а также подать заявку на его получение<sup>126</sup>.

<sup>126</sup> Материалы <http://bankir.ru/tehnologii/s/ipoteka-po-britanski>

### *Контрольные вопросы*

1. Что такое ипотека по исламу?
2. К каким странам Запада развита исламская ипотека?
3. Внедрена ли исламская ипотека в РФ?
4. Как работает исламская ипотека в Казахстане и в Евразии?
5. Какие существуют виды исламской ипотеки?
6. В чем заключается суть Закона Дубая (ОАЭ) об ипотеке?
7. В чем состоит сущность исламской ипотеки в Великобритании?

## ГЛАВА 9. ИСЛАМСКАЯ «ЭКОНОМИКА»

### 9.1. Сущность исламской «экономики»

Исламская «экономика» – это вид экономики, основанный на законах шариата. Ислам, как религия, охватывающая все стороны жизни мусульманина, не остаётся в стороне и от экономической стороны жизни его последователей. Основными источниками норм в шариате, регулирующих исламскую экономику, являются священная книга мусульман – Коран и высказывания пророка Мухаммеда (Сунна).

Исламское право разделяется на две сферы – это ибадат (акты поклонения), включающий в себя молитву, пост, милостыню и паломничество, а также муа-лакат, включающий в себя семейное, уголовное, государственное право и другие виды взаимоотношений между людьми. В первом случае действует принцип «все, что не разрешено – запрещено», во втором: «все, что не запрещено – разрешено». В связи с этим, основной задачей фикха является выявление запретов и следование рекомендациям, указанным в Коране и Сунне.

По степени дозволенности, все действия субъектов экономики подразделяются на несколько видов: запрещенные (харам), обязательные (фард), желательные (суннат), поощряемые (мустахабб) и нейтральные (мубах)<sup>127</sup>.

Начало нового этапа в развитии исламской экономической мысли условно датируют серединой века (1940-1960 годы). В 1963 в Египте был открыт первый исламский банк «Мит Гамр Бэнк» (Mit-Ghanr Bank), работавший на основе беспроцентного финансирования, но уже в 1967 году он был закрыт в рамках борьбы с радикальными исламскими организациями. В 1963 году в Малайзии была учреждена «Сберегательная корпорация для мусульманских паломников», а в 1965 году в Пакистане была основана «Кооперативная инвестиционная и финансовая корпорация», но и эти организации просуществовали недолго.

В 1970 - 1980 годы к идее исламской экономики вернулись вновь т.к. попытки реализовать разрешённые Кораном модели делались в Иране, Пакистане, Судане. В Пакистане был закреплён запрет ростовщичества в финансово-кредитной сфере на государственном уровне, в Малайзии же были приняты специальные законы, регулирующие деятельность исламских институтов - Закон об исламском банковском деле 1983 года и Закон о такафуле 1984 года, - но сохранились и традиционные структуры.

В разработке экономической модели принимала участие Организация Исламская конференция (далее - ОИК), в 2011 году она переименована в Организацию исламского сотрудничества (далее - ОИС).

Ряд специалистов и журналистов предлагают отсчитывать новый этап в создании исламской экономики с 1975 года, когда были созданы первый

<sup>127</sup> Материалы <http://ru.wikipedia.org>

межправительственный Исламский банк развития в Саудовской Аравии и первый коммерческий банк «Дубай Исламик Бэнк» (Dubai Islamic Bank).

В 1978 году в Люксембурге был открыт «Исламик Банкинг Систем» (Islamic Banking System; ныне Islamic Finance House) — первый исламский банк в Европе.

К 2003 году многие крупные европейские и американские банки (ABN AMRO, Sociiété G n rale, ING Bank N.V., JPMorgan и др.) создали отделения, работающие на принципах исламской экономики. Для кодификации правил исламской экономики были созданы ААОIFI (создана в 1991 году в Бахрейне) и Совет по исламским финансовым услугам (Islamic financial services board, IFSB, создан в 2002 году в Малайзии).

Концептуальные отличия исламской экономики от европейской экономической модели связаны в основном с морально-этическими нормами и, как следствие, с запретами на определённые виды сделок.

Очевидно, что с точки зрения традиционного ислама зарабатывающий для обеспечения своей семьи человек более угоден Аллаху, нежели проводящий все дни в молитвах. Накопление богатства считается грехом, деньги постоянно должны находиться в обороте. Неимущие имеют право на часть доходов богатых членов уммы, благотворительность поощряется и даже признаётся обязательной.

Одна из обязанностей каждого мусульманина - действовать в интересах исламского общества. Этим может даже оправдываться нарушение некоторых запретов *шариата* (мусульманский религиозный закон). В исламе запрещены сделки, которые предполагают:

- выплату процентов с долга (*риба*);
- неравную информационную осведомлённость контрагентов (*гарар*);
- спекулятивный доход (*майсир*) - обмен неравноценными суммами денег (или неравными по стоимости товарами); продажа в кредит и отсрочка платежа не должны влиять на цену;
- торговлю товарами и услугами, противоречащими шариату: торговля свиной и другим нехалальным мясом, алкоголем и наркотиками; проституция; распространение порнографии и т.д.;
- монополии.

Так, согласно шариату, для мусульманина недопустимы европейская банковская система, кредитование, страхование. Кроме того, он обязан выплачивать специальный налог в пользу неимущих - закят. Создание систем, аналогичных европейским, но разрешённых шариатом, и формирует исламскую экономическую модель. По мнению некоторых экспертов, эта система заменяет подверженное спекуляциям понятие «цена денег» более прочным понятием «эффективность капитала». Другие эксперты считают, что исламские банковская и ипотечная системы обходят только букву закона и зачастую оказываются менее выгодны клиенту, нежели традиционные европейские.

Как известно, экономика – это стратегия и тактика хозяйственной деятельности, охватывающие все звенья товарного производства, распределения, товародвижения и потребления материальных благ.

Процесс глобализации с каждым годом заставляет людей с самыми разными культурными ценностями и представлениями о мире все теснее взаимодействовать друг с другом. Для нахождения общего языка не обойтись без взаимного уважения, основанного на глубоком знании соседствующих на земном шаре культур, традиций, религиозных и исторических предпосылках, характерных для той или иной нации или народа. Исторически в мире сложились различные экономические системы, курсу которых следуют разные азиатские страны: шведская, японская, американская, экономические модели.

С середины прошлого века, на мировую арену все энергичнее и активнее стала выдвигаться альтернативная модель развития экономической деятельности, предложенная мусульманами. Речь идет об одном из самых многочисленных мировых сообществ, объединенных общей религией – ислам. По данным "The World factbook 2004", мусульмане составляют до 1/5 мирового населения. Главным сводом правил и предписаний, придерживаясь которых должен каждый правоверный мусульманин, является шариат, основанный на Коране и Сунне – основах ислама. Шариат обязывает не только соблюдать многочисленные религиозные традиции и ритуалы, руководствоваться определенными принципами в повседневной жизни, но также и предъявляет определенные требования к сфере финансов и ведению бизнеса.

В словах Аллаха и проповедях Пророка Мухаммада (мир ему и благословения Всевышнего), неоднократно поднимаются вопросы, сопряженные с хозяйственной деятельностью членов мусульманской общины. Сформулированные исламом предписания для этой сферы человеческой активности представляют собой часть ислама, его этической доктрины, что нашло отражение в своде законов мусульманского права (фикх), где дается кодифицированное их изложение, или если проще, исламская модель экономики.

Под термином «исламская экономика» понимается стандартная хозяйственная система, отличающаяся только тем, что соответствующее вероучение вменяет ей моральный кодекс как необходимый фактор системного баланса. В прикладном плане это означает, в том числе, использование принципов финансового менеджмента, предписанных шариатом. Эта специфическая черта данной модели, естественно, не упраздняет известные базовые законы, которые действуют в исламской экономике точно так же, как и в любой другой: деньги – товар – деньги.

Отметим семь следующих характерных черт исламской экономики:

1. Деньги не ссужаются под процент. Нагляден один пример: когда Банк Японии выдавал ссуды банкам при нулевой ставке процента (иногда повышая ее лишь до 0,5 %) этот опыт принято было расценивать как отрицательный, но только до тех пор, пока и американская финансовая система не пошла по тому же пути.

2.Стабильность. Исламская финансовая система имеет дело не с отвлеченными финансовыми потоками, а с инвестициями в реальное производство. Это убергает ее от финансовых кризисов и дефолтов. В мировой же финансовой системе в целом лишь 20-я часть денежной массы подкреплена реальными активами, 95 % всех денежных транзакций не относятся к коммерческим сделкам, они являются чисто спекулятивными. Что мы можем видеть в сегодняшнем мировом рынке, где из-за этого разразился финансовый кризис.

3.Равномерное кредитование всех отраслей экономики с акцентом на те отрасли, которые производят товары первой необходимости и базисные услуги.

4.Предпочтение долгосрочному финансированию при принятии инвестиционных решений, особенно при участии в уставном капитале других предприятий.

5.Содействие малому бизнесу как важнейшему элементу экономики исламских стран, позволяющему гармонично развиваться всей экономике.

6.Благотворительность и социальная ответственность как обязательные условия деятельности исламских финансовых институтов.

7.Жизнеспособность. Исламское финансирование имеет внутреннюю способность к воспроизводству, благодаря взвешенной инвестиционной политике, активному финансированию производства, привлекательности банковских услуг.

В каждой стране существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Предлагаем к рассмотрению наиболее известные из них:

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в т.ч. уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4 % основных



фондов, зато доля государственных расходов была в 80-х годах на уровне 70 % ВВП, причем более половины из этих расходов направлялось на социальные цели. Естественно, это возможно только в условиях высокой нормы налогообложения. Такая модель получила название «функциональная социализация», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры - на государство.

В принципе ислам ратует за многие положения в изложенных системах, прибавляя к нему еще и божественную составляющую, выражающуюся в побуждении добиваться довольства Всевышнего Аллаха посредством экономической деятельности. Этот главный элемент мировоззрения Корана отсутствует во всех остальных экономических системах, имеющих строго материалистическую направленность, стремление к наживе. Так, исламская экономическая модель находится в настоящее время в процессе знакомства. Каждый год в крупнейших городах мира, в таких как Лондон, Нью-Йорк, Москва, проходят научно-практические конференции, где мир знакомится с экономической моделью последнего Откровения. Есть ее сторонники и противники, но, безусловно, одно – многие высказывают мнения в пользу применения исламских институтов в жизни общества, как средство оздоровления национальной экономики<sup>128</sup>.

## 9.2. Иранский опыт исламской «экономики»

Автор Мамедова Н.Н. отмечает в своей работе<sup>129</sup>, что важнейшим проявлением процессов экономической модернизации, происходящих в последнее десятилетие, является глобализация, т.е. объективный рост взаимозависимости в современном мире.

Исламская экономика и глобализация (на примере Ирана). Происходит быстрое перемещение технологических, социальных и научных инноваций, информационных, финансовых потоков, новых инфраструктурных систем (например, нефте- и газопроводов и т.п.). Перемещение или даже перераспределение всех этих потоков, особенно капиталов и информации, механизмов управления – не признает национальных границ, а эти границы, вернее, состояние национальных экономик, влияют лишь на скорость этого перемещения. Проявившаяся неэффективность социалистической системы, повсеместный переход к принципам хозяйствования, выработанных в развитых странах, также стали почвой для укоренения идеи движения к глобализации мировой экономики и даже ее унификации. Международные организации, в первую очередь, ООН, ЮНЕСКО, НАТО, играют все большую роль в организации мирового порядка, в том числе и экономического. Большинство стран мира перешли к рыночным методам развития, используя рецепты и

<sup>128</sup> Материалы [http://www.abkhazia-islam.ru/articles/aktual\\_no3/Исламская\\_цивилизация](http://www.abkhazia-islam.ru/articles/aktual_no3/Исламская_цивилизация)

<sup>129</sup> Материалы <http://www.middleeast.narod.ru>

фактически находясь под наблюдением международных финансовых институтов (типа МВФ и Мирового банка, контролируемых США). Наиболее ярким проявлением идей и процессов глобализации были экономические процессы и проведение экономической политики мира в 1997-1999 годы. Экономический форум в Давосе 1999 года был проведен под лозунгом "Управление глобализацией". В связи с этим, интерес представляет практика функционирования исламской экономической системы и возможность подключения ее к процессу глобализации.

Понятие исламской «экономики» или исламской модели развития подразумевает два момента:

1) модель может быть реализована только в условиях исламского правления;

2) может включать принципы исламской экономической традиции.

Примером реализации этих двух факторов в наше время является экономическое развитие в условиях исламской формы государственности, которую представляет Исламская Республика Иран (далее-ИРИ).

Исламское экономическое учение довольно сложно, так как в нем тесно переплетаются чисто экономические понятия и общественные отношения. Главное внимание в исламской экономической системе обращалось и обращается на состояние человеческих отношений в экономической жизни, на нравственные принципы экономических отношений, которые должны содействовать целям процветания исламского общества (уммы) в целом. В этом взгляде на экономику как органическую часть цельного организма исламского общества и проявляется принцип "таухида". Исламские чисто экономические принципы можно свести к нескольким вопросам собственности, исламским налогам ("закят" и "хуме"), запрету на ростовщический и банковский процент, деятельности вакфов и исламских фондов. Особенно важным является интерпретация исламом понятия собственности вообще, права собственности уммы, государства и индивида на природные богатства, на имущество, включая денежное, приобретенное в процессе деятельности. Следует отметить, что это понятие сильно эволюционировало за почти 14 веков, прошедших со времени возникновения ислама. Сейчас этот принцип является одним из важнейших. В современном исламском учении, например у Сейида Хосейна Насра, говорится: человек, будучи заместником Бога на земле, получает и право частной собственности. Поэтому частная собственность представляет собой "священное право от Бога, а потому ни одно правительство или социальная группа не могут лишить человека этого права". Так, исламской экономической традиции не прогнано ставляется главный принцип современного индустриально развитого общества. А исламские запреты на то, чтобы не использовать частную собственность в ущерб интересам уммы ограничивают не саму собственность, а ее использование.

Опыт развития Ирана в течение 20 лет исламского правления отчетливо показал, что и концепция экономического развития, и конкретная экономическая политика сказались на эволюции. Они прошли путь от

мобилизационно-распределительной – к более открытой. Первый период называется «стоухидной экономикой», второй – «исламско-рыночной».

В Конституции ИРИ, принятой в 1979 году, было записано, что «Конституция гарантирует ликвидацию всякой духовной и социальной деспотии и экономического монополизма»<sup>130</sup>. Конституция одинаково отрицала как экономический монополизм государства, так и частных компаний (статья 43 пункт 2).

В основном программа исламской экономики предусматривает создание благоприятных условий для проявления творческого потенциала человека.

В 1980 году Исламским Революционным Советом (далее - ИРС) был принят закон национализации внешней торговли.

Закон 1982 года о передаче в руки государства крупных месторождений, шахт и рудников был принят под воздействием совершенной в 1979 году национализации. Его идеологическим обоснованием стали исламские принципы и положения программы Партии Исламской Республики (далее - ИИР) о том, что недра и полезные ископаемые принадлежат умме, следовательно, находятся в собственности государства, а их добыча может осуществляться либо государством, либо кооперативом, либо непосредственно участниками частной компаний. Но в 1984 году в этот закон Министерство шахт и рудников внесло первые изменения – из-за явного несоответствия этого закона реалиям экономической жизни, заставившими разрешить передачу бездействующих горнорудных предприятий частному сектору.

Исламские принципы использования кредитов в виде *мошарекят*, *мозаребе*, *мозаре-е*, *джоале* и пр., непопулярные и в других странах, достаточно адаптировались к экономическим условиям и создают трудности в основном при работе с иностранными компаниями. Финансирование по типу *мошарекят* является наиболее распространенной формой деятельности, при которой банк получает прибыль не в виде процента, а за участие в совместных коммерческих операциях. Сама адаптация исламских банков к потребностям экономики, несомненно, ведет к постепенному «размыванию» исламских начал, их переосмыслению, обоснованию возможности использования общемировых принципов работы.

В 1984 - 1985 годы, центральное место заняли проблемы налогообложения. Предложенный правительством Мусави проект налогового закона об увеличении налогового бремени на более богатые слои населения, на крупную земельную и иную собственность, вызвал сильную оппозицию в меджлисе.

Одним из наиболее ярких проявлений исламских начал в экономике постреволюционного Ирана являются исламские фонды – «*боньяды*», ставшие современной формой вакфов. В начале возникновения вакфов, как предусмотренной шариахом формы собственности, она могла быть предназначена для разных целей благотворительного характера, но обычно под вакфом уже к XII-XV вв. стали подразумевать собственность, переданную религиозным и благотворительным учреждениям (больница, школа).

<sup>130</sup> Материалы [http://ru.samantarjomch.ir/uploads/qanon\\_20391.pdf](http://ru.samantarjomch.ir/uploads/qanon_20391.pdf).

Самым крупным исламским фондом и по сегодняшний день продолжает оставаться Фонд обездоленных. Он обладает капиталом в 12 млрд. долларов и является, по мнению «Экономист», второй после Иранской Национальной Нефтяной Компании крупнейшей компании страны.

Активно ведутся разговоры о необходимости изменения банковского законодательства. Вероятно, в самое ближайшее время будет найден исламский правовой механизм для того, чтобы разрешить создание частных банков и банков, работающих на основе общепринятых норм. Отчетливо проявляется, в связи с расширением связей с мировым рынком, потребность в открытии иностранных банков и участии иностранного капитала в банках. Сейчас такое согласие достигнуто для свободных экономических зон, хотя действующее законодательство даже в свободных экономических зонах максимальное участие для иностранного капитала ограничивает 49 %.

Новый законопроект, снимавший ряд существующих ограничений для деятельности иностранного капитала в свободных зонах (одобрен меджлисом 23 декабря 1998 года), был отвергнут Наблюдательным Советом и только осенью 1999 года закон был принят.

В 1990-е годы признаны действующими законы о деятельности иностранного капитала и о защите иностранных инвестиций. В принятые в первые послереволюционные годы законы вносятся изменения, в особенности касающиеся расширения прав и защиты частной собственности.

Главным в нынешней политике является привлечение частных отечественных и иностранных инвестиций в экономику, в производительные отрасли и в инфраструктуру. Особый приоритет отдается информационным сетям, включая интернет, развитию социальной инфраструктуры, особенно повышению качества образования, как необходимого условия повышения эффективности экономики.

В Иране серьезно изучается неоднозначность процесса глобализации, его позитивные и негативные последствия, как проявившиеся, так и прогнозируемые на различную временную перспективу. Иранские исследователи четко выделяют в этом процессе экономико-технологическую компоненту, которую готовы использовать<sup>131</sup>. Ищут также механизмы использования или подключения к глобализации, которые отвечали бы их национальным интересам и традициям.

Исламская форма управления в Иране пытается привести в соответствие культурные традиции, исламские традиции и потребность в модернизации. В Иране создана и поддерживается довольно эффективная система социальной защиты, которая, безусловно, не соответствует полностью принципам открытой рыночной экономики. Поддерживается разный курс риала, во многом обусловленный необходимостью поощрения ввоза инвестиционных товаров, а также товаров первой необходимости. Продолжают выделяться дотации на поддержание цен на хлеб, медикаменты, детское питание и т.п.

<sup>131</sup> Материалы <http://www.socionauki.ru/journal/articles/153254/>

В 1999-2000 годах государство предполагало вынестить на эти нужды до 4 млрд. долларов. Субсидии получают и неэффективно работающие государственные предприятия, приватизация которых идет с большими трудностями. Действуют ограничения на сокращение занятости рабочих. Большую помощь получают беднейшие слои населения. Если при получении помощи через мечети финансовой основой являются, главным образом, религиозные налоги, то исламские фонды получают средства в результате функционирования принадлежащей им собственности, которая составляет значительную долю промышленного, сельскохозяйственного и финансового потенциала страны и общество, и правящие круги с тревогой воспринимают проявившийся после рыночных реформ резкий разрыв в уровнях доходов различных групп семей, стараясь сократить этот показатель социальной нестабильности. Такая социальная политика ассоциируется у населения с исламскими принципами, с традиционными для иранского общества способами поддержки населения, способствует поддержанию равновесия в обществе и укреплению чувства самоидентичности<sup>132</sup>.

На заседании в Тегеране в 1999 году российско-иранского «круглого стола» директор по координации экономической стратегии МИД ИРИ М.А.Мусави весьма оригинально выразил неприятие глобализации как проявление однополярного мира, сказав, что если в развитых странах есть антимонопольные законодательства, то этот принцип должен быть распространен и на мировую экономику.

Иран видит перспективы установления общего мирового порядка в создании общемировой правовой базы.

### *Контрольные вопросы*

1. В чем сущность исламской «экономики»?
2. В чем особенность Иранского опыта исламской «экономики»?
3. Когда и кем был принят законопроект, снимающий ряд существующих ограничений для деятельности иностранного капитала в свободных зонах?
4. Какова роль деятельности Фонда обездоленных?
5. Каково влияние так называемых религиозных налогов на налоговое бремя налогоплательщиков?
6. Роль исламской "экономики" в мировой экономической системе.
7. Перечислите основные постулаты исламской "экономики" в современном периоде.

<sup>132</sup> Материалы <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=36108>

## ГЛАВА 10. ИСЛАМСКИЙ РЫНОК КАПИТАЛА

### 10.1. Особенности Сукук

Особенности сукук<sup>133</sup> заключаются в следующем. Так, в классическом периоде Ислама Сакк (сукук) – близкий по значению к Европейскому «чек» – означал любой документально представленный договор или передачу прав, обязательств или средств, добытых в соответствии с шариатом. Несмотря на то, что зачастую инвесторы переводят сукук как «исламская облигация» (Islamic bond), существует принципиальная разница между этими инструментами. Основное отличие заключается в том, что облигация – это долг, в то время как сукук – доля в выделенных материальных активах, доля в финансируемом проекте. По сути, сукук используют в качестве инструмента секьюритизации активов. Доходность в отличие от облигации формируется за счет прибыли от использования выделенных активов, услуг или деятельности финансируемого проекта. До появления сукук, исламская финансовая продуктовая линейка не могла предоставить продукт, который мог бы торговаться на вторичном рынке. Сукук – идеальный инструмент с точки зрения исламских инвесторов т. к. он является долей в реальных активах (обеспечивается ими), торгуется на вторичном рынке, не является прямым долгом, а также эмитентами сукук могут быть суверенные эмитенты и компании, деятельность которых не противоречит шариату. Как было сказано выше, сукук называют исламской секьюритизацией. Основанием для этого является связь ценной бумаги (собственно сукук в узком смысле слова) с каким-то активом.

В зависимости от актива, лежащего в основании сукук, мы можем говорить о секьюритизации прав аренды/лизинга (сукук аль-иджара), секьюритизации проектного финансирования (сукук истисна), секьюритизации партнерства (сукук мушарака) и других видах секьюритизации.

Еще одним элементом, общим для сукук и секьюритизации, является SPV – специальная проектная компания. Именно это юридическое лицо или траст, как правило, выпускает сертификаты сукук, отвечает по ним перед держателями, распределяет финансовые потоки между ними и инвестирует полученные от держателей сертификатов средства согласно эмиссионной документации. Важно помнить, что сукук могут выпускаться и напрямую «заемщиком» без SPV.

Различные виды сукук можно классифицировать следующим образом:

По основанию отношений SPV и «заемщика», т.е. лица, получающего финансирование, или SPV и инвесторов, или «заемщика» и инвесторов напрямую без SPV. В таблице 33 приведем наиболее распространенные виды сукук.

<sup>133</sup> Материалы <http://www.fingramota.kz>

Таблица 33- Распространенные виды сукук

Вид	Описание
Сукук мудараба	SPV и «Заемщик» становятся участниками партнерства. Права инвесторов сравнимы с правами владельцев пассивных инвестиционных фондов. Структура используется для привлечения средств многочисленных мелких инвесторов.
Сукук мушарака	SPV и «Заемщик» становятся участниками партнерства. В отличие от Сукук мудараба, инвесторы имеют возможность принимать участие в управлении делами партнерства.
Сукук иджара	SPV и «Заемщик» заключают договор купли-продажи имущества («Заемщик» продает актив SPV) и договор аренды этого имущества («Заемщик» арендует у SPV актив с правом выкупа по окончании срока аренды).
Сукук мурабаха	между заемщиком и инвесторами заключается договор купли-продажи имущества, по которому инвесторы приобретают в собственность определенное имущество, а цена сертификатов составляет покупную цену этого имущества. Доход извлекается инвесторами путем обратной продажи этого имущества с отсрочкой платежа (Мурабаха).
Сукук салам	это зеркальное отражение сукук мурабаха. Заемщик-производитель товара продает товар инвесторам с отсрочкой поставки, а цена подлежит немедленной уплате. Срок поставки должен быть определен в договоре. Доход инвесторов формируется за счет скидки с покупной цены товара. В дальнейшем полученный товар может быть продан.
Сукук истисна	является аналогом классических договоров проектного финансирования или подряда. По условиям договора Истисна (подряда), имущество продается еще до момента его создания. Инвесторы, как правило, производят поэтапную оплату в соответствии со сметой. Цена товара должна быть согласована сторонами при заключении договора. Доходы инвесторов формируются по модели сукук салам.

Примечание: составлено авторами

По степени передачи рисков инвесторам.

– Asset-based (основанные на активах) сукук – инвесторы принимают риски «заемщика», а актив используется для предоставления финансирования, но не в качестве обеспечения.

– Asset-backed (обеспеченные залогом активов) сукук – инвесторы принимают риски актива. «Заемщик» не предоставляет каких-либо дополнительных гарантий. Структура является способом секьюритизации активов.

В первом полугодии 2012 года рост рынка сукук превзошел ожидания. Объем размещений оказался рекордно высоким и достиг 66,4 млрд. долларов США. Объем размещений за первые три месяца составили примерно половину что было размещено за весь предыдущий год.

Рынок сукук показывает хорошую динамику роста и вполне вероятно, что в перспективе (10-20 лет) он займет ощутимую долю на глобальном финансовом рынке. В этой связи ряд европейских стран, предвидя данный

сценарий, заинтересованы в его развитии и прилагают все усилия для прочного укрепления на этом рынке.

## 10.2. Рынок сукук в Республике Казахстан

В настоящее время в Казахстане создана законодательная база, которая предусматривает выпуск государственных исламских ценных бумаг и исламские ценные бумаги юридических лиц резидентов РК. Законодательство предусматривает только 2 вида исламских ценных бумаг: исламские арендные сертификаты (сукук аль иджара) и исламские сертификаты участия (сукук аль мушарака), а также акции и паи исламских инвестиционных фондов<sup>134</sup>.

В целях создания более благоприятных условий для выпуска сукук, на АО "Казахстанская фондовая биржа" был создан специальный сектор «исламские ценные бумаги», а также были приняты новые листинговые правила.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в 2013 году Национальный Банк Республики Казахстан выдал АО "Банк Развития Казахстана" необходимые разрешения на выпуск и размещения сукук и в июле 2013 года, АО "Банк Развития Казахстана" стал первым эмитентом в регионе, успешно осуществившем сделку по выпуску исламских облигаций «сукук «аль-Мурабаха» на сумму 240 миллионов малайзийских ринггитов (порядка 76,7 млн USD). При этом, 38 % выпуска было распределено среди казахстанских инвесторов. Малайзийская компания RAM Rating Service присвоила БРК рейтинг AA2, позволяющий казахстанскому банку позиционироваться на одном уровне с RBS Berhad, RHB Investment Berhad и другими банками, известными на фондовых рынках юго-западной Азии и исламском фондовом рынке.

То есть, законодательные барьеры для выпуска исламских ценных бумаг отсутствуют, бенчмарк создан, и сейчас мы ожидаем осуществления других выпусков Сукук иными корпоративными эмитентами.

Для Казахстана рынок сукук может представлять интерес в плане диверсификации притока инвестиций и интеграции Казахстана в мировое финансовое сообщество, а также укрепление позиций Алматы в качестве регионального финансового центра.

Исследование Mahinaz El Aasser. Когда дело доходит до наднациональных организаций Исламский Банк Развития является одной из организаций, который доминирует над рынком, особенно в sukuk рынке<sup>135</sup>. Это не трудно, однако несмотря на sukuk объемы, достигшие нового пика 143,4 миллиарда долларов в 2012 году, только две наднациональные организации фактически выявили рынок до настоящего времени — Всемирный банк в 2005 году через его филиал Международную финансовую компанию (далее -IFC), в то время как ИБР был ответственен за другие 93 %. До настоящего времени ИБР выпустил 16 sukuk стоимостью в 5,76 миллиардов долларов.

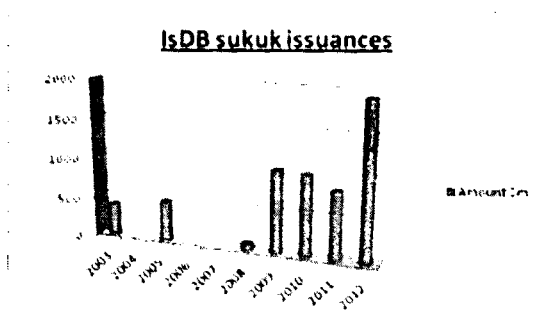
<sup>134</sup> Материалы на <http://www.fingramota.ru>

<sup>135</sup> Материалы на <http://www.istisna.kz>



ИБР имеет тройной- А рейтинг от трех главных международных рейтинговых агентств – в основном редко на рынке, но особенно важный для исламских инвесторов, которые нуждаются в такой бумаге, чтобы поместить в их Базель III ликвидных буферов актива.

ИБР авторизовал капитал в размере 46,7 миллиардов долларов с июня 2012 года и выплатил капитал в размере 6,8 миллиардов долларов. Он имеет распределенный диверсифицированный сектор сделок, тогда как его географическое распределение было сосредоточено в районе Ближнего Востока и Северной Африки (53 %), Азии и Латинской Америке (34,9 %), районе Сахары в Африке (12,2 %).



**Рисунок 25 - Выпуск Сукук в 2003 - 2012 годы**

Примечание: составлено авторами

ИБР поддерживает свои операции через собственный капитал, ресурсы, мобилизованные от финансовых рынков, рынков капитала и исламских денежных рынков. Он использует исламские денежные рынки, чтобы поддержать свои краткосрочные требования финансирования через размещение товара *murabahah*, пока он использует рынки капитала, чтобы финансировать его среднесрочные и долгосрочные потребности финансирования посредством частных и публичных *sukuk* предложений.

*Sukuk* ответственность ИБР достигла 1,9 миллиарда индонезийских рупий, как 25 ноября 2011 года. Исламский динар замечен как эквивалентный SDR МВФ. ИБР настаивал, что он поддержит консервативный подход к средствам для достижения цели.

Свое первое участие на рынке банк начал в 2003 году со сделки 400 миллионов долларов. В 2005 году он запустил свою среднесрочную программу в 1 миллиард долларов, чтобы быть в состоянии создать регулярные выпуски. Программа была увеличена в 2009 году до 1,5 миллиарда долларов, затем до 3,5 миллиарда долларов в 2010 году и наконец, достигла 6,5 миллиард долларов в 2012 году, чтобы отвечать всем требованиям финансирования ИБР. В соответствии с этой программой были устроены следующие выпуски (таблица 34).

Таблица 34 - Выпуски сукук ИБР за 2005-2012 годы

Данные о проблеме	Сумма	Сумма местной	Валюта	Дата погашения
10/1/2012	300		USD	10/1/2015
10/1/2012	500		USD	10/1/2017
8/1/2012	161,67	100	GBP	8/1/2015
6/26/2012	800		USD	6/26/2017
5/25/2011	750		USD	5/25/2016
2/1/2011	93,76	60	GBP	2/1/2016
10/27/2010	500		USD	10/27/2015
9/20/2010	249,3	937,5	SAR	9/20/2020
9/20/2010	249,3	937,5	SAR	9/20/2020
9/14/2009	140,63	200	SGD	9/14/2012
9/14/2009	850		USD	9/14/2014
6/15/2005	500		USD	2/22/2010

Примечание: составлено авторами

За эти годы ИБР также объединил 1 миллиард малазийских рингит по программе MTN в Малайзии, выраженной в малазийских рингитах. Банк выпустил два транша стоимостью 300 миллионов малазийских рингит и 100 миллионов малазийских рингит.

Доллар США был предпочтительной безусловной валютой ИБР: управляя 80 % его целым выпуском. Саудовские риалы вошли вторые с 9 %, следуя за 7 % в стерлинге, и наконец, 2 % за каждый сингапурский доллар и малазийский рингит.

В то время как роль ИБР sukuk заемщика и кредитора важна, она также оказала консультативные услуги для стран, планирующие принять sukuk как новый финансовый инструмент на их рынках. В 2011-2012 годах ИБР предоставил Финансовому органу в Мальдивах и правительству Джибути техническую помощь с целью развития подходящей среды для исламского банкинга и рынков капитала, чтобы позволить им установить свой собственный sukuk.

ИБР расширил подобные услуги для правительства Таджикистана, чтобы развить структуру для запуска исламских финансовых инструментов рынка капитала (см. Приложение 3 представлены исламские финансовые центры и крупные мероприятия). ИБР было предоставлено доступное обучение в Турции и Афганистане в этом секторе. IFIS означает Islamic Financial Information Service<sup>136</sup>.

### 10.3. Исламские финансовые рынки

Рынок капитала является тем местом, где эмитируются и торгуются долгосрочные финансовые инструменты со сроком обращения более одного года<sup>137</sup>. Основной целью создания этого рынка является направление

<sup>136</sup> Материалы <http://www.islamicfinanceservice.com>

<sup>137</sup> Материалы <http://islam-today.eu>

сбережений в долгосрочные производственные инвестиции. Участники этого рынка представляют государственный и частный сектор. На традиционном рынке выпущенные и торгуемые финансовые инструменты эмитируются как государством, так и частным сектором. Государство определяется как власть, состоящая из федерального правительства, правительств штатов, местных органов власти и государственных учреждений. Эти власти в определенных случаях могут использовать рынок капитала либо с целью получения средств на финансирование управления и покрытие расходов на развитие, либо как средство инвестиций излишков денежных средств. Частный сектор включает в себя гигантские компании, средние и малые предприятия, а также физические лица.

Финансовые инструменты на рынке капитала могут быть поделены на долевые инструменты и долговые инструменты. Долевые инструменты существуют в виде акционерных сертификатов обыкновенных либо привилегированных акций. Долговые инструменты состоят из облигаций, которые можно разделить на обыкновенные облигации и конвертируемые облигации. Основное различие между акциями и облигациями заключается в выплате дохода (или в виде дивидендов, или процентов) владельцу или собственнику.

У человека, который владеет акциями компании, нет никаких гарантий, что он будет получать ежегодные дивиденды, поскольку компания не имеет никаких юридических обязательств по выплате дивидендов акционерам. Выплата дивидендов зависит только от прибыли, и только Совет директоров определяет, будут или не будут выплачиваться акционерам дивиденды. С другой стороны, когда эмитируются облигации, компания по закону обязана выплачивать годовые проценты в соответствии с условиями, заявленными во время эмиссии. Если компания не платит проценты, несмотря на обещание, она может столкнуться с юридическими действиями со стороны держателей облигаций. Кроме того, этот факт четко показывает, что компания столкнулась с финансовыми проблемами.

В Малайзии любая компания, занимающаяся бизнесом в стране или желающая им заняться, должна быть зарегистрирована в Комиссии компаниях Малайзии согласно Закону «О компаниях» 1965 года. Компания и ее владелец - это два разных лица. Отношения между владельцем компании и самой компанией зависят от количества и типов принадлежащих ему акций. Хотя акционеры являются юридически полноправными владельцами компании, это не означает, что они несут ответственность за все действия, предпринятые компанией. Акционеры также не несут ответственности за долги компании. Но, в случае предъявления претензий по обязательствам компании, сумма ограничена стоимостью и общим количеством принадлежащих им акций. Разница между обыкновенными и привилегированными акциями заключается в выплате дивидендов. В отличие от обыкновенных акций, выплата дивидендов по привилегированным акциям, как правило, производится в форме

фиксированного процента и имеет приоритет над дивидендами по обыкновенным акциям.

Выплата дивидендов по обыкновенным акциям полностью находится на усмотрении Совета директоров. Кроме того, владельцы привилегированных акций имеют преимущественное право перед владельцами обыкновенных акций при удовлетворении претензий за счет активов компании. Привилегированные акции бывают двух типов: кумулятивные и некумулятивные. Кумулятивные акции предоставляют их держателям право для требования дивидендов. То есть, любые невыплаченные дивиденды будут накапливаться, пока компания не возобновит их выплату. Таким образом, владельцы кумулятивных акций имеют право на все прошлые, а также на текущие дивиденды.

Напротив, владельцы некумулятивных привилегированных акций получают только дивиденды текущего года. Некумулятивные привилегированные акции не дают какого-либо права на требование выплаты пропущенных дивидендов. Центральной идеей при выпуске и обращении акций является концепция ограниченной ответственности, согласно которой финансовая ответственность акционера ограничена суммой, которую он инвестировал, в случае, если бизнес терпит убытки. Он не несет личной ответственности за долги компании, за исключением стоимости его инвестиций. Эта концепция ограниченной ответственности на самом деле связана с принципом мудараба в Исламе, согласно которому предприниматель не отвечает за убытки, понесенные бизнесом, и от него не требуется возместить капитал собственнику, который понес эти убытки, при условии, что убытки возникли не из-за его небрежности или халатности.

Тем не менее, вопросы, возникающие между владельцем и самой компанией, как, например, в контексте обычного корпоративного законодательства, нигде не упоминаются в первоначальном источнике исламского фикха (юриспруденции) и никогда не обсуждались мусульманскими учеными и улемами (Усмани, 1992). Тем не менее, мусульманские ученые считают, что концепция ограниченной ответственности тесно связана с концепцией «юридического лица» или самостоятельного субъекта. Учитывая, что шариат признает понятие юридического лица, исламским банкам допустимо иметь дело с акциями. Поскольку акции представляют собой финансовые требования или право собственности, эти сертификаты не представляют собой деньги.

Переуступка и передача права собственности относятся только к объекту, указанному в сертификате, а не к самому сертификату, который рассматривается с юридической точки зрения в качестве доказательства требования. По шариату, общая собственность допустима и, следовательно, она является законной для проведения сделок купли-продажи, залога или дарения. Именно в процессе покупки и продажи акций, который меняет только право собственности, происходит обмен ценностями с использованием денежных средств или других форм оплаты.

В отличие от обыкновенных акций, привилегированные акции мусульмане и исламские банки приобретать не могут. Это потому, что привилегированные акции связаны с заранее определенной фиксированной доходностью, что запрещено шариатом. Однако, в качестве альтернативы, мусульманские ученые предложили, что привилегированные акции могут быть выпущены с использованием концепции преимущественного права на дивиденды, основанного на заранее определенной доле прибыли. Благодаря тому, что указана только доля прибыли, а не размер фиксированного платежа, существование привилегированных акций на основе этой концепции не противоречит шариату (Маннан, 1990). Это просто означает, что владелец привилегированных акций не знает сумму годовых дивидендов, которые будут получены, а их размер основывается на прибыли, полученной компанией. Так, большая прибыль превращается в высокие дивиденды для акционеров.

Существование Исламского международного финансового рынка (Islamic International Finance Market, IIFM) также должно подействовать как стимул для выпуска исламских облигаций по всему миру. В качестве международного органа, одна из своих основных задач которого – одобрить выпуск исламских облигаций и гарантировать, что они действительно соответствуют шариату, служба IIFM крайне нуждается в компаниях, которые хотят выпустить исламские облигации и хотели бы, чтобы международное сообщество их приобретало. В конце июля 2008 года, IIFM одобрил шесть нижеперечисленных выпусков исламских облигаций<sup>138</sup>:

600 млн. долларов США – Малайзия Глобал Сукук (Malaysia Global Sukuk).

400 млн. долларов США – Солидарити Траст Севисез лимитедтраст Сертификейте (Solidarity Trust Services Limited TrustCertificates).

700 млн. долларов США – Катар Глобал Сукук (Qatar GlobalSukuk).

250 млн. долларов США – Бахрейн Монетари Эйдженс Интернешнл сукук (Bahrain Monetary Agency International Sukuk).

100 млн. долларов США – Табрид Фаїненс Корпорейшн Траст Сертификейте (TabreedFinanceCorporationTrustCertificates).

120 млн. долларов США – Дуррат Аль-Бахрейн Сукук Кампани Б.С.К. (Durrat Al-Bahrain Sukuk Company B.S.C.).

В настоящее время такие принципы, как иджара, салам, истисна, мурабаха и бай бисаман аджилль широко используются в структурировании исламских облигаций. Например, принцип бай аль-даин, который широко используется в Малайзии, вызывает серьезные возражения со стороны улемов на Ближнем Востоке на основании того, что операции могут совершаться только с долговыми сертификатами одинаковой стоимости.

### *Контрольные вопросы*

1. Каковы особенности Сукук?
2. Каково значение рынка Сукук в Республике Казахстан?

<sup>138</sup> Материалы <http://www.iifm.net>

3. Как работают исламские финансовые рынки?
4. Какую роль играет Исламский международный финансовый рынок?
5. Какова структура исламского финансового рынка?
6. В чем особенность исламского рынка капитала от других рынков капитала?
7. Перечислите основные виды Сукук на современном рынке финансового капитала.

## ГЛАВА 11. ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, РАБОТАЮЩИЕ ПО ЗАКОНАМ ШАРИАТА

### 11.1. Роль АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» в рамках сотрудничества с Исламским Банком Развития

Начиная с 2011 года АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» реализует программу исламского финансирования в рамках соглашения о привлечении займа со стороны Исламского Банка Развития на общую сумму 10 млн. долларов США<sup>139</sup>. Деньги направлены на микрофинансирование сельского населения Казахстана, при соблюдении исламских экономических принципов. Приоритетными заемщиками при этом являются женщины-предприниматели.

Для этих целей разработана специальная методика кредитования, обучены сотрудники, утверждена программа «Мурабаха».

В соответствии с соглашением о предоставлении займа ИБР, микрокредиты выдаются на следующих основных условиях (таблица 35).

Таблица 35 - Основные условия предоставления займа ИБР

№	Содержание
1	максимальная сумма микрокредита не должна превышать 25 000 долларов США
2	срок микрокредитования - до 48 месяцев
3	эффективная ставка вознаграждения ~ не более 9,5 % годовых
4	кредиты выдаются на условиях, приемлемых для ИБР.
5	приобретение основных средств, биологического актива (лошадей, верблюдов, мелкого рогатого скота) по заявке заемщика для продажи ему в рассрочку

*Примечание: составлено авторами*

По программе исламского финансирования «Мурабаха» по состоянию на 1 июля 2013 года было профинансировано 86 заявок на сумму 275,7 млн. тенге.

Хронология основных событий деятельности Фонда представлена ниже:

1994 год: на основании постановления Кабинета Министров Республики Казахстан был создан Государственный фонд финансовой поддержки сельского хозяйства.

1998 год: Реорганизация Государственного фонда финансовой поддержки сельского хозяйства» в ЗАО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства». (в последствии с 2003г. АО).

2004 год: АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» является реализатором Государственной программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004 – 2010 годы.

2005 год: АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» является реализатором Концепции развития сети МКО для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Казахстан.

<sup>139</sup> Материалы <http://www.fad.kz/node/7345>

2007 год: АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» входит в структуру АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро», деятельность которого ориентирована на стимулирование развития агропромышленного сектора и повышение его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Фондом создана 51-я микрокредитная организация в сельских округах республики. Развивается сотрудничество с Микрофинансовым Центром (МФЦ, Варшава) для проведения обучающего курса для сотрудников Общества по вопросам микрокредитования. Выдан сертификат Microfinance Information eXchange, Inc. (MIX Market) – с присвоением «4 бриллианта» (из возможных пяти). Сертификат подтверждает, что деятельность Фонда транспарентна, качественна и вся предоставляемая информация достоверна.

2008 год: Фонд прошел процесс присвоения кредитного рейтинга международной рейтинговой компанией M-CRIL (Индия), по результатам которого Обществу был присвоен рейтинг «B +» (позитивный). Сотрудничество с организацией PUM (Правительство Нидерландов) по оказанию консультационной и методологической поддержки. Подписаны два соглашения с Программой развития ООН по реализации программ микрокредитования. Получен сертификат системы менеджмента качества по стандарту СТ РК ИСО-9001:2001. Фонд входит в состав Совета директоров Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана.

2009 год: подписан трехсторонний Меморандум между Исламским Банком Развития, АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и АО «КазАгроФинанс» о дальнейшем сотрудничестве. Подписан меморандум о партнерстве между Фондом и Микрофинансовым Центром (МФЦ, Варшава) о создании Центра технической поддержки микрокредитных организаций.

2010 год: Фонд прошел процедуру присвоения социального рейтинга международным рейтинговым агентством Microfinanza rating. По результатам Фонду присвоен рейтинг «BB+», который подтверждает способность Фонда эффективно переносить миссию на практику и развивать социальные ценности, свидетельствует о высокой вероятности достижения социальных целей. Внедрена Система Менеджмента Качества в остальных 7 (семи) филиалах и представительствах Фонда по стандарту СТ РК ИСО-9001:2009.

2011 год: Фонд успешно прошел сертификационный аудит Системы менеджмента качества на получение международного сертификата качества, который соответствует требованиям международного качества ISO 9001:2008. Органом по сертификации являлось международная компания TUV International RUS.

По итогам достигнутых договоренностей, в рамках работы Всемирного исламского экономического форума, были подписаны Договора о предоставлении Займа и Технической помощи (грант) между Фондом и Исламским Банком Развития. Согласно подписанному Договору займа ИБР предоставляет на срок до 10 лет (включая 3 года льготного периода по погашению основного долга) кредит в сумме около 10 млн. долларов США Фонду для реализации Программы микрофинансирования сельского населения



Казахстана. Ожидается, что комиссионные вознаграждения по кредиту составят не более 2 % годовых.

В 2011 году Фондом начата реализация программы по кредитованию субъектов агропромышленного комплекса на приобретение маточного поголовья крупного рогатого скота и быков-производителей для воспроизводства молодняка мясной породы «Сыбаға». В целом в 2011 году по данной программе профинансировано 725 проектов на общую сумму 4 351,8 млн тенге.

2012 год: Фонд начал реализацию программы исламского финансирования "Сағиті" в рамках сотрудничества с Исламским Банком Развития. Согласно договоренности с ИБР, закуплено программное обеспечение, проведены обучающие семинары, специально для Фонда разработана методика исламского кредитования. Определены два кредитных продукта – "Салам" и "Мурабаха". В ноябре 2012 года кредитование по данной программе в трех пилотных регионах – Актюбинской, Павлодарской, Южно-Казахстанской областях.

АО «ФФПСХ»<sup>140</sup> – Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства практикует выдачу микрокредитования сельским жителям в рамках сотрудничества с Исламским Банком Развития. В 2013 году был освоен первый транш, выделенный банком для микрокредитования казахстанских сельчан.

Сегодня АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» предлагает сельчанам кредитный продукт «Мурабаха», утвержденный в рамках сотрудничества с Исламским Банком Развития.

Целевым назначением кредитов, выдаваемых по данному направлению, является приобретение основных средств – сельхозтехники, оборудования, грузового транспорта, биологического актива – верблюдов, лошадей, мелкого и крупного рогатого скота. По заявке заемщика, Фонд приобретает необходимый актив и продает его в рассрочку заемщику.

В 2011 году между АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и Исламским Банком Развития было подписано соглашение, предусматривающее предоставление микрокредитов сельхозтоваропроизводителям и сельским предпринимателям в соответствии с исламскими экономическими принципами. Сумма договора составила 10 млн долларов США. Первый транш в размере \$2 млн поступил в конце 2012 года, и в ближайшее время в Фонде планируют его освоить.

По условиям «Мурабаха», сумма займа на одного человека не должна превышать 25 тыс. долларов США, ставка доходности – 9,5 % годовых, кредиты выдаются на срок до 48 месяцев. В качестве залога принимается ликвидное движимое и недвижимое имущество, покрывающее не менее 100% от суммы обязательств заемщика. Особыми условиями данной линии кредитования является приобретение только новых основных средств и только на территории Республики Казахстан.

Заемщику необходимо внести первоначальный взнос – денежными средствами в размере не менее 10 % стоимости приобретаемых активов, либо

<sup>140</sup> Материалы <http://www.fad.kz>

предоставить гарантию банка второго уровня или ликвидное имущество с залоговой стоимостью, покрывающей не менее 15 % от стоимости приобретаемых активов.

Погашение основного долга и вознаграждения производится ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода и раз в год, с возможностью частичного или полного досрочного погашения в течение срока кредитования.

Необходимо отметить, что по условиям соглашения с ИБР, микрокредитование осуществляется на исламских принципах. Как Фонд, так и клиент принимают на себя определенные ограничения. А именно: запрет на неопределенность, запрет на получение денег в результате спекуляции, участие в доходе, совместные риски. Кроме того, исламские экономические законы накладывают запрет на инвестиции в производство и реализацию табака и алкоголя, оружия и боевых припасов, в азартные игры и игорный бизнес, свиноводство.

С начала реализации программы «Мурабаха» Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства выдано 67 займов на сумму 204,5 млн. тенге. На рассмотрении находятся документы еще 19 займов на сумму 59,9 млн тенге<sup>141</sup>. (материалы)

АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» активно развивают женские микрокредиты. В совокупном кредитном портфеле АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» количество активных заемщиков-женщин составляет около 40 %. Финансовая поддержка женщин осуществляется в рамках программ кредитования, имеющих более льготные условия по сравнению с условиями других финансовых институтов.

Основной специализацией Фонда является микрокредитование. Концепция микрокредитования была разработана лауреатом Нобелевской премии мира в 2006 году за усилия по созданию экономического и социального развития профессором экономики Мухаммедом Юнусом<sup>142</sup>.

В 1974 году он включился в борьбу с голодом в своей родной стране – Бангладеш. Свой первый микрокредит профессор выдал из собственного кармана 10 женщинам, которые изготавливали мебель из бамбука, сумма кредита составила всего 27 долларов. Успешность данной модели вдохновила финансистов из многих других развивающихся и даже развитых стран. Многие проекты по микрокредитованию ориентированы специально на женщин, поскольку последние, по мнению разработчиков, больше страдают от бедности и несут на себе большую часть расходов по содержанию семьи, в особенности, когда речь идет о неполных семьях.

В 2012 году АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» выдал 4960 займов на сумму 10,4 млрд. тенге, из них 1492 займа на сумму 2,5 млрд тенге выдано женщинам<sup>143</sup>.

<sup>141</sup> Материалы [www.islamrf.net](http://www.islamrf.net), <http://www.fad.kz>

<sup>142</sup> Материалы <http://www.nobeliot.ru/laureat.php?id=218>

<sup>143</sup> <http://www.primeminister.kz/news/show/29/pochti-40-aktivnyh-zaemshchikov-fonda-finansovoj-podderzhki-selskogo-hozjajstva-prihoditsja-na-zhenschin-07-03-2013>

По программе «Сельский микрокредит» в 2012 году Фондом было выдано 3732 микрокредита на сумму 3,1 млрд. тенге, в т.ч. женщинам – 1285 микрокредитов на сумму 1,1 млрд. тенге (35 %).

В 2012 году по программе «Сыбага» профинансирован 931 проект (заемщицами по 144 проектам из них являются женщины) на общую сумму 5,9 млрд. тенге. Из них 932,2 млн. тенге направлено на финансирование женщин. По программе «Егінжай» по кредитованию весенне-полевых и уборочных работ в прошлом году профинансировано 222 проекта на сумму 529,4 млн.тенге, из них 28 кредитов на сумму 67,3 млн тенге выдано женщинам.

Одним из условий программы «Сәтті», реализуемой Фондом на средства Исламского Банка Развития, является соблюдение пропорции: половина кредитных средств должна быть направлена на финансирование бизнес-инициатив женщин. За 4 месяца реализации программы из 23 займов на сумму 62,3 млн. тенге, женщинам было выдано 8 займов на общую сумму 17,5 млн.тенге. Ожидается, что сотрудничество с Исламским Банком Развития внесет большой вклад в увеличение доли женщин в сельском бизнесе.

За два месяца 2012 года Фондом из 230 займов на сумму 552,8 млн. тенге и 67 займов на сумму 123,1 млн. тенге выдано сельским жителям.

АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» является специализированной финансово-кредитной организацией, входящей в состав Национального управляющего холдинга «КазАгро», и имеет лицензию Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций на осуществление банковских заемных операций. Основной задачей Фонда является увеличение доступа сельского населения к финансовым услугам и ресурсам.

## **11.2.Значение и роль первого исламского банка АО «Исламский Банк «Al Hilal» для Казахстана**

АО «Исламский Банк «Al Hilal» был создан на основании Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов «Об открытии Исламского Банка в Республике Казахстан». Банк нацелен на внесение инновационных Исламских банковских решений, которые в свою очередь будут вкладом в развитие экономики Республики Казахстан<sup>144</sup>.

Банк является дочерней организацией Al Hilal Bank PJSC, являющегося публичным акционерным обществом, учрежденным Указом Эмира Абу-Даби № 21 от 18 июня 2007 года в качестве исламского банка, полностью принадлежащим Совету по инвестициям Абу-Даби (ADIC).

АО «Исламский Банк «Al Hilal» первый Исламский банк, созданный на территории Республики Казахстан и СНГ. Банк имеет 2 филиала, в городах Астана и Шымкент с головным офисом в городе Алматы, предлагая широкий

<sup>144</sup> Материалы <http://www.alhitalbank.kz/alhital/history/>

спектр банковских продуктов, соответствующих правилам и принципам шариата для розничных и корпоративных клиентов.

После успешного запуска Al Hilal Bank (город Абу-Даби) в 2008 году сделал самый большой шаг в расширении границ исламского банкинга на международном рынке. В первом квартале 2010 года АО «Исламский Банк «Al Hilal» открыл первый Исламский банк в Казахстане.

Соответствуя новаторскому духу и желанию сделать всё по-другому, они выбрали страну, в которой до этого не было ни одного исламского банка.

АО «Исламский Банк «Al Hilal», с двумя современными филиалами в Астане и в Шымкенте и головным офисом в Алматы, первоначально будет сосредоточен на создании отношений с государственными, квази-государственными и крупными корпоративными компаниями на предоставление инновационных исламских финансовых решений для удовлетворения потребностей крупных инфраструктурных проектов и корпоративных сделок. В будущем планирует предложить целый спектр розничных исламских продуктов для розничного банковского сектора.

Банк собрал команду опытных специалистов в исламском финансировании, они готовы помочь в разрешении потребностей бизнеса.

АО «Исламский Банк «Al Hilal» предоставляет полный комплекс банковских продуктов и услуг для корпоративных и государственных компаний в Казахстане. Банк старается подойти к каждому клиенту индивидуально, менеджеры обладают знаниями в области финансовой аналитики и банковских продуктов, они могут структурировать финансовую сделку в соответствии с нормами и принципами шариата, чтобы удовлетворить потребности клиента.

Понимая потребности клиентов и предлагая лучшие исламские банковские продукты, АО «Исламский Банк «Al Hilal» способствует росту национального благосостояния и процветанию страны, одновременно повышает качество и позитивное восприятие исламского финансирования как в Казахстане, так и в странах Содружества, создавая дополнительную стоимость для его акционеров.

Исламские банки могут проектировать диверсифицированные инвестиционные портфели и инструменты, которые производят прибыль с необходимой ликвидностью. Чтобы максимизировать его прибыль, банк должен искать инвестиции, которые приносят самый высокий доход, минимизируют риски и обеспечивают достаточную ликвидность. В то же самое время необходимо для пассивов банка и активов быть согласованным. Исламские банки сталкиваются со значительными специфическими рисками, которые способны подорвать их стабильность (таблица 36).

Таблица 36 - Валютный риск АО «Исламский Банк «Al Hilal» (выведен путем анализа колебаний курсов валют в тенге по отношению к капиталу)

Валюта	Положительное изменение в валютном курсе		Влияние на прибыль до налогообложения		Отрицательное изменение в валютном курсе		Влияние на прибыль до налогообложения	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Доллар	10,72	1,57	130	15,623	-10,72	-1,57	130	15,623
Евро	16,33	10,77	15	377	-16,33	-10,77	15	377

Источник: составлено авторами с использованием годового отчета АО «Исламский Банк «Al Hilal» за 2012-2013гг.

Текущие и депозитные счета открываются в следующих валютах: долларах США (USD), тенге (KZT), евро (EUR).

Банк предоставляет возможность открыть текущий счет в дирхамах ОАЭ (AED). Дополнительные банковские услуги могут быть осуществлены как: перевод денег, обмен валюты, расчётно-кассовое обслуживание.

Расчётно-кассовое обслуживание включает в себя:

- платежи и переводы: в тенге и (или) в иностранной валюте;

- валюта: доллары США, тенге, евро и арабский дирхам;

- система дистанционного банковского обслуживания: для удобства наших корпоративных и государственных компаний имеется доступ к своим счетам через систему интернет-банкинг.

Банковский счет означает счет, соответствующий нормам шариа, открытый клиентом в Банке, а в зависимости от контекста, включает текущий счет и/или счета Мударараба.

Срочный депозит (счета мудараба): Согласно условиям счета мудараба, клиент, являясь владельцем средств («Раб-аль-Мааль») уполномочивает Банк («мудариб») инвестировать средства клиента, размещенные на счете мудараба, через предусмотренный фонд мудараба / общий Фонд мудараба в соответствии с принципами шариа в подходящем по усмотрению банка, порядке.

Средства Мударараба инвестируются в совместный инвестиционный фонд, в который вложены средства акционеров и вкладчиков банка, и без ограничений инвестируются банком в соответствии с принципами исламского шариа. Главные требования к депозиту:

- соответствие нормам и принципам шариа;

- основная сумма депозита и прибыль мудараба не гарантирована банком;

- на счете может генерироваться доход (что не гарантирует банк) или убыток с учетом инвестиционного фонда;

- срок вклада фиксированный. Депозит может быть размещен на срок не менее 12 месяцев;

- минимальная сумма депозита 5000 долларов США или эквивалент в другой валюте;

- для открытия депозита клиенту необходимо иметь текущий счет.

## Совет по принципам Исламского финансирования (Совет).

Рассмотрев необходимость наличия независимой группы шариата, согласно Устава ОАО «Исламский Банк «Al Hilal» и Закона о банковской деятельности РК, Статьи 52-2, акционер банка для вынесения заключения (Фетвы) в соответствии с принципами Шариата назначил Совет по принципам исламского финансирования, состоящий из квалифицированных ученых со специализированными и всесторонними знаниями в области исламской юриспруденции, финансов, банковского дела и законов. Члены Совета представлены в таблице 37.

Таблица 37 - Члены Совета по принципам исламского финансирования

№	Фамилия, имя, отчество, должность	Образование и деятельность
1	Шейх Абдусаттар Абу Гуддах (Shaikh Dr. Abdussattar Abu Ghuddah) Председатель	<p>Доктора юридических наук (шариат) и сравнительного правоведения (1975), Магистр в области шариата (1966) и Магистр в области Хадисоведения (1967) университета Аль-Азхар.</p> <p>Бакалавр в области шариата (1964) и Бакалавр права Дамасского университета. Член Совета по стандартам бухгалтерского учета и аудита и Совета Организации по бухгалтерскому учету и аудиту Исламских финансовых учреждений.</p> <p>Член Комитета по принципам Исламского финансирования Центрального банка Бахрейна и Председатель Единого Совета по принципам Исламского финансирования банковской группы «Аль-Барака». Председатель бухгалтерско-консультативного Совета по принципам Исламского финансирования «Минхадж». Вице-председатель Совета по принципам Исламского финансирования «Исламский Банк Абу-Дабби». Вице-председатель Фондового Рынка Дубай. Член Совета по принципам Исламского финансирования Исламского банка Шарджи. Председатель Совета по принципам Исламского финансирования «Abu-Dhabi National Takaful Co». Член Совета по принципам Исламского финансирования «Takaful Re Ltd» в Объединенных Арабских Эмиратах. Член Международной исламской академии Фихха в Джидде. Член Совета по принципам Исламского финансирования Центрального банка Сирии. Автор нескольких книг, научный исследователь в области Исламского финансирования и преподаватель многочисленных институтов.</p>
2	Шейх Низам М.С. Якуб (Nizam M.S. Yaqub y) Член совета	<p>Бакалавр в области экономики и сравнительного религиозного права Университета МакГилл. Доктор Исламского правительственной ученым в сфере Исламского банкинга, преподаватель Тафсира с 1976 года. Советник большого количества банков и финансовых учреждений, в частности: Abu Dhabi Islamic Bank, BNP Paribas, Dow Jones, Lloyds TSB, Cit Islamic Investment Bank, Исламского банка Бахрейна и Standard Chartered, HSBC Amanah, Центрального банка Бахрейна, Dow Jones Islamic Index, Международного Исламского финансового рынка по вопросам Исламского банкинга и финансов. Член двух Советов Организаций по бухгалтерскому учету и аудиту Исламских финансовых учреждений. Автор публикаций и статей по Исламским финансам на английском и арабском языках. Провел более 500 лекций, проповедей и тренингов, доступные на аудио- и видеозаписях.</p>
3	Шейх Иссам Ишак (Shaikh Essam Ishaq). Член совета	<p>Выпускник Университета Мак Гилла, Канада. Директор и Советник по принципам Исламского финансирования нового Ислама. Председатель наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования Организации Объединенного Международного банка и банка Investment Dag. Член Совета по принципам Исламского финансирования наблюдательного Совета банка ArCapita &amp; Al Banka Исламского банка и Первого инвестиционного банка, член учета стандартов аудита Совета Организации по бухгалтерскому учету и аудиту Исламских финансовых учреждений; Директор Департамента стран Middle East Traders и директор Zawayu Property Development Бахрейна, Председатель Наблюдательного Совета Совет ЭкоБанк Кыргызской Республики, Председатель наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования First Global Investments Шри-</p>

Ланки, член Наблюдательного совета по принципам Исламского финансирования Банка Меззан Пакистана, член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования Munich ReTakaful Малайзии, член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования Takaful House OAO, член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования Caritas Group США, член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования ARIC Кувейта, член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования ARIC Kuwait, а также член Наблюдательного Совета по принципам Исламского финансирования Yasaar Ltd Великобритания

- 4 Махмадрузи Шоев  
Координатор и  
супервайзер
- Совет по принципам Исламского Финансирования (Совет по шариаху). Выпускник Da'awah Academy. Международный исламский университет, Исламабад и экономического факультета, Международного Исламского Университета Исламабада, Пакистан.

Отвечает за контроль и надзор за всей деятельностью банка для обеспечения их соответствия нормам и принципам шариаху и фетвам, утвержденных Советом банка по принципам Исламского финансирования. Он также несет ответственность за аудит по принципам шариаху и помощь в разработке и создании инновационных инвестиционных и финансовых продуктов и услуг, соответствующих шариаху. Руководитель шариаху выступает в качестве Секретаря Совета по принципам Исламского финансирования

Примечание: составлено авторами

Совет был поставлен во главе банка для того, чтобы обеспечить полное соответствие всех проводимых сделок правилам и принципам шариаху.

### 11.3. Деятельность организаций, основанных по канонам Шариаху

Деятельность исламского инвестиционного фонда рискованного инвестирования АО «АНФРИ» «ХАДЖ Фонд Казахстана». В рамках 7-го Всемирного Исламского Экономического Форума в Астане состоялась официальная церемония открытия «Хадж фонда» в Казахстане. Первый в Казахстане инвестиционный фонд работает по принципам исламского финансирования.

Возможность накапливать и сохранять средства мусульман для совершения хаджа, является особенностью «Хадж фонда».

Учредителями «Хадж фонда» являются государственная малайзийская компания «Amanah Raya» и казахстанская компания «Fattah Finance».

Проблема в том, что не все население хранит деньги в финансовых организациях, возникают разные дополнительные расходы, но в тоже время каждый мусульманин мечтает или желает совершить хадж. «Хадж фонд» создан, чтобы помочь предоставить что-то вроде копилки, куда откладываются деньги для хаджа, помимо этого вкладчик становится партнером и не только хранит деньги, но и зарабатывает, его деньги инвестируются в проекты, в инфраструктуру хаджа: в гостиницы, самолеты, автобусы, питание, все, что связано с хаджем. Казахстан получит возможность иметь собственные гостиницы в Мекке, Медине. «Хадж фонд» берет вознаграждение за управление инвестициями, вся остальная прибыль от инвестиций распределяется партнером-вкладчиком «Хадж фонда».

Руководство Хадж фонда Казахстана объявило, что 2 ноября 2011 года Фонд был перерегистрирован в исламский акционерный инвестиционный фонд,

сообщает Meshet.kz со ссылкой на пресс-службу Фонда<sup>145</sup>. Исламские финансовые центры и крупные мероприятия представлены в Приложении Л.

АО «FATTAH FINANCE»—это первая компания в Казахстане, которая предоставляет финансовые услуги в соответствии с нормами шариата. Компания начала свою деятельность с целью обеспечения предложения Исламских финансовых продуктов и услуг в Казахстане. «Мы строго придерживаемся всех исламских принципов ведения бизнеса, а также предоставляем только высококачественные финансовые услуги. Большое количество деловых партнеров в районе Ближнего Востока и Северной Африки, а также в районе Персидского Залива позволяет нам обработать любой финансовый запрос быстро и легко», – словно девиз говорит компания о своей работе<sup>146</sup>.

### *Контрольные вопросы*

1. Какие исламские инвестиционные фонды в Казахстане функционируют?
2. Какие Вы знаете организации, основанные по канонам шариата?
3. Каковы условия для получения клиентами денежных средств по программе «Сәтті», реализуемой Фондом на средства Исламского Банка Развития?
4. Какова роль Совета по принципам Исламского финансирования?
5. Перечислите основные условия кредитного продукта "мурабаха"
6. Назовите программы исламского финансирования, финансируемые АО "Фонд поддержки сельского хозяйства"
7. Какие существуют специфические риски в исламских банках?

---

<sup>145</sup> материалы <http://www.info-islam.ru>

<sup>146</sup> материалы <http://fattah-finance.kz>



## ГЛАВА 12. ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

### 12.1. Основы исламской модели учета

В последнее время появилась специфическая исламская модель учета, которая еще недостаточно представлена финансовой отчетностью на международном уровне<sup>147</sup>. Мусульманские экономисты и зарубежные ученые выделяют принципы, лежащие в ее основе:

- особая налоговая система (в частности, закят);
- особый порядок наследования собственности (ирс);
- запрет ростовщичества (риба);
- построение отношений между участниками той или иной сделки на основе принципа партнерства (мушарака);
- благотворительность садака и вакфы (аукаф);
- запрещенные (харам) виды бизнеса.

Мусульманские правоведы толкуют закят как «очищение»: уплата закята «очищает», делает безгрешным пользование богатством, с которого он уплачен.

Риба – любой процент, вне зависимости от его размера, взимающийся при предоставлении займов. Именно запрет риба и определил структуру и механизм операций исламских банков.

В Коране не перечислены конкретные виды греховного (харам) бизнеса, но существующие в нем запреты, (употребление в пищу свинины, взимание процента и другие) позволяют отнести к ним следующую коммерческую деятельность:

- традиционное банковское дело, равно как и всякую другую деятельность, связанную с взиманием процентов за пользование деньгами;
- производство алкоголя и табачной продукции;
- азартные игры;
- традиционное страхование;
- проституцию, порнографию;
- производство оружия, наркотиков и их сбыт;
- свиноводство и переработку свинины;
- все виды коммерческой деятельности, которые в значительной степени связаны с вышеперечисленными видами бизнеса.

Разумеется, при таком подходе он гораздо тщательнее анализирует дело, прежде чем участвовать в нем своим капиталом. Но участвует уже не как отстраненный наблюдатель, ждущий лишь наступления срока возврата денег, а как деятельный партнер, заинтересованный в благополучном исходе дела. Поэтому исламские банки избегают рискованных проектов, к тому же, на это тоже есть прямое предписание шариаатских норм. А до момента возврата денег банк достаточно пристально следит за реализацией финансируемого им проекта. Однако при предоставлении кредита он не требует залога, и это выгодно начинающим предпринимателям и мелкому бизнесу. **Исламская**

<sup>147</sup> Материалы [http://btime.az/page.html?id\\_node=395&id\\_file=4193](http://btime.az/page.html?id_node=395&id_file=4193)

ипотека отличается гуманностью: за просрочку платежей заемщик не может быть лишен жилища, поскольку считается, что он приобретает ее «по кусочкам». Банк будет кропотливо искать приемлемое для обеих сторон решение возникших проблем, ведь изначально он тщательно проверял платежеспособность и добросовестность своего клиента. А вот потребительские кредиты на неопределенные «неотложные нужды» исламские банки не дают: им не позволено загонять людей в долговую кабалу.

## **12.2. Международная организация по бухгалтерскому учету и аудиту (AAOIFI) и новые стандарты бухгалтерского учета исламских финансов**

Международная организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений – Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (далее - AAOIFI) разработала два новых стандарта и одну новую инструкцию по бухгалтерскому учёту. Выпуск новых стандартов и инструкции по бухгалтерскому учёту был утверждён на собрании совета AAOIFI, которое проходило в конце июля в ОАЭ, Дубаи.

Совещание было организовано Dubai Financial Services Authority. Это орган, регулирующий финансовые услуги в международном финансовом центре Dubai International Financial Centre.

Новые стандарты бухгалтерского учёта – это новая концептуальная модель финансовой отчётности исламских финансовых институтов и инвестиций в сукук, акции и другие финансовые инструменты, и новая инструкция по бухгалтерскому учёту впервые применена AAOIFI для бухгалтерских стандартов.

Наряду с основными принципами финансовой отчётности и бухгалтерскими стандартами исламских финансовых институтов, обеспечением основных положений бухгалтерского стандарта, новая концептуальная модель также даёт обновлённую инструкцию порядка учёта инвестиционных счетов. Это даёт большие возможности для принятия инвестиционных решений с тем, чтобы проводить финансовую отчетность инвестиционных счетов, средства которых получены от инвесторов при договоре *мудароба* или по согласованию инвесторов.

По новым бухгалтерским стандартам инвестиции в сукук, акции и другие финансовые инструменты, исламские финансовые институты должны разделять инвестиции между собственным и заёмным капиталом. Разделение зависит от характеристик инвестиционных инструментов и их назначения. Порядок учёта и раскрытия информации должны выполняться, основываясь на методе разделения.

Новая инструкция по бухгалтерскому учёту впервые введена организацией AAOIFI, бухгалтерские стандарты предназначены стать для исламских финансовых институтов исходной точкой при подготовке финансовой отчётности и отчетности, базирующейся на стандартах AAOIFI. Исламские

финансовые организации, которые уже адаптировали бухгалтерские стандарты ААОIFI, первое время обязаны соблюдать правила, изложенные в инструкции.

По словам генерального секретаря ААОIFI Доктора Мохаммада Недада Ашшаара: «Бухгалтерские стандарты и инструкция по бухгалтерскому учёту явились плодом совместного труда более чем 200 членов организации ААОIFI из более чем 45-и стран, также в работе принимали участие другие заинтересованные лица». Он также добавил, что новые стандарты бухгалтерской отчётности и методическое пособие обеспечат прозрачность их финансовых показателей, и повысят доверие к международной исламской финансовой деятельности.

ААОIFI в настоящее время разрабатывает корректировку бухгалтерских стандартов по инвестициям в недвижимость, акционерной части капитала и по *такафуру*, исламскому страхованию. Кроме того, разрабатывается новый стандарт по вопросам управления для Шариатского наблюдательного совета, который будет регулировать деятельность ученыхв нем.

Новый стандарт управления будет рассматривать проблемы, в том числе и о количестве Шариатских наблюдательных советов, для повышения эффективности этой услуги. А пока ученые могут иметь акции исламских финансовых институтов, которым они оказывают свои услуги, и потенциальные проблемы управления, возникающие при оказании консультационных услуг для исламских финансовых компаний, которые принадлежат Шариатским учёным. Одна из проблем, рассматриваемая новым стандартом управления, является вопрос о количестве эффективно работающих Шариатских наблюдательных советов, в то время как учёные, могут быть держателями акций тех финансовых структур, в которых они работают, и проблем, с которыми могут столкнуться при подобном развитии дел. В частности, коммерческая составляющая финансовых структур шариатского наблюдательного совета.

ААОIFI - независимый корпоративный орган, разрабатывающий стандарты по отчетности, аудиту, управлению, этике и шариатскому соответствию для исламских финансовых институтов и индустрии<sup>148</sup>.

Деятельность ААОIFI направлена как на увеличение доверия пользователей финансовой отчетности исламских финансовых институтов, так и стимулирование этих пользователей к инвестированию и вложению своих средств в исламские финансовые институты, а также к пользованию их услугами<sup>149</sup>.

В ААОIFI входит 206 членов из 48 стран, в т.ч. центральные банки, исламские финансовые учреждения и другие участники международной исламской банковской и финансовой индустрии. При этом стандарты ААОIFI приняли Королевство Бахрейн, Международный финансовый центр Дубай, Ордания, Ливан, Катар, Судан и Сирия.

<sup>148</sup> Материалы Ескараева К.Т. газета Деловая неделя 31 (1056) от 23.08.2013 года, статья Международные исламские финансовые организации: роль и место

<sup>149</sup> Материалы Ескараева К.Т. там же

ААОИФИ играет основополагающую роль в процессе приведения нормативных правовых актов и стандартов, обеспечивающих функционирование исламских банков и финансовых институтов в соответствии с принципами исламского финансирования. Актуальность данной организации заключается в том, что зачастую возникает риск, связанный с тем, что в одной стране стандарты и нормы рассматриваются как соответствующие принципам исламского финансирования, а в другой нет.

В настоящее время многие страны, в т.ч. Казахстан, придерживаются международных стандартов финансовой отчетности далее- (МСФО), которые на сегодняшний день не регулируют сектор исламского финансирования. В этой связи регуляторы Австралии, Индонезии, Малайзии, Пакистана, Королевства Саудовской Аравии и Южной Африки, придерживаясь МСФО, не приняли полностью стандарты ААОИФИ, а только выпустили инструкции, основанные на стандартах ААОИФИ.

Национальный Банк РК по вопросам, не урегулированным МСФО, осуществляет разработку соответствующих нормативных правовых актов для финансовых организаций. Так, Национальным Банком РК были разработаны инструкции, в которых предусмотрен учет практически всех операций исламских банков и исламских специальных финансовых компаний: мудараба, мурабаха, иджара, мушарака, итисна, сукук.

При этом важно отметить, что разработанная нормативная база по бухгалтерскому учету исламских финансовых организаций в РК основана на стандартах ААОИФИ в рамках общих принципов МСФО.

В мире существует порядка 14 видов сукук, которые утверждены стандартами ААОИФИ. В казахстанском законодательстве о рынке ценных бумаг предусмотрен выпуск двух видов исламских ценных бумаг: иджара (арендные сертификаты) и мушарака (сертификаты участия). Выпустить собственные ценные бумаги сукук могут любые казахстанские компании, соответствующие нормативно-правовым требованиям, установленным законодательством Республики Казахстан, и руководствующееся в своей работе этикой, соответствующей шариату. Поэтому, на наш взгляд, с целью дальнейшего становления и развития рынка исламских ценных бумаг необходимо рассмотреть возможность расширить данный список и включить другие виды сукук (например: мурабаха, вакала).

### **12.3. Национальный Банк РК член Организации по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов и Международного исламского финансового рынка<sup>150</sup>**

2 декабря 2014 года Национальный Банк РК вступил в Организацию по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) и в Международный исламский финансовый рынок (International Islamic

<sup>150</sup> Материалы Национального Банка РК пресс-релиз №89 от 2 декабря 2014 года г. Маана

Financial Market). Членство в указанных международных исламских финансовых организациях позволит Национальному Банку РК получать квалифицированное содействие в вопросах разработки стандартов для бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых институтов, а также стандартизации структур и контрактов исламских финансовых инструментов управления ликвидности исламских финансовых институтов.

Заявка на вступление была передана в рамках 21-ой ежегодной Всемирной исламской банковской конференции в городе Манама (Бахрейн). В ходе конференции Заместитель Председателя НБ РК Нурлан Кусаинов выступил с речью о новой парадигме развития исламского финансирования в мире, а также рассказал о текущем состоянии и перспективах развития исламских финансов в Казахстане.

В рамках конференции состоялась встреча делегации Национального Банка РК с представителями Центрального Банка Бахрейна, на которой были обсуждены вопросы взаимовыгодного сотрудничества, а также возможности изучения опыта Бахрейна в сфере регулирования исламского финансового сектора.

В ходе визита в г.Дубай (ОАЭ) делегацией Национального Банка РК во главе с Заместителем Председателя были проведены встречи с представителями Dubai International Financial Centre Authority и Dubai Financial Services Authority. В рамках встреч обсуждены вопросы налаживания сотрудничества в сфере развития, функционирования и регулирования регионального финансового центра г.Алматы. Представители Dubai International Financial Centre Authority высоко оценили роль Национального Банка в вопросах развития г.Алматы в качестве регионального исламского финансового хаба.

Справочно: 21-ая Всемирная исламская банковская конференция прошла под патронажем Принца Халифа бин Салман аль-Халифа, Премьер-министра Королевства Бахрейн, и при поддержке Центрального Банка Бахрейна.

За 21 год работы, Всемирная исламская банковская конференция зарекомендовала себя как одно из самых крупных международных мероприятий, связанных с исламской финансовой индустрией, с участием более чем 1000 лидеров исламской финансовой отрасли из более чем 50 стран.

Участие на данной конференции позволяет выявлять оптимальные варианты развития и регулирования исламских финансовых институтов, а также получать полную и актуальную информацию о тенденциях развития исламского рынка капитала, индустрии финансовых услуг и т.д.

Dubai International Financial Centre (DIFC) является федеральной свободной финансовой зоной, расположенной в г. Дубай (ОАЭ). Основным управляющим органом финансового центра является DIFC Authority, который наблюдает за стратегическим развитием, оперативным менеджментом и управлением DIFC.

Dubai Financial Services Authority – независимый регулятор финансовых услуг, созданный для лицензирования, регистрации и регулирования

деятельности юридических лиц, оказывающих свои финансовые и профессиональные услуги в зоне DIFC.

*Контрольные вопросы:*

1. В чем заключаются основы исламской модели учета?
2. Какова деятельность Международной организации по бухгалтерскому учету и аудиту (AAOIFI)?
3. Какие действуют новые стандарты бухгалтерского учета исламских финансов?
4. Какие Шарнатские стандарты Вам известны?
5. Каковы основные принципы исламской модели бухгалтерского учета?
6. В чем заключается концепция исламской модели бухгалтерского учета?
7. Какие стандарты регулируют ведение бухгалтерского учета по исламской модели?

## ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

аль-истисна (al-istisna)	контракт на производство
аль-истисна (al-istisna)	финансирование путем аль-истисна
аль-тамвилл (al-tamwili)	авансовый платеж
бай-салям закят аль-фитр	обязательный благотворительный налог, собираемый к празднику разговения
исламский банк	банк второго уровня, осуществляющий банковскую деятельность, предусмотренную Законом РК «О банках и банковской деятельности», на основании лицензии уполномоченного органа. Исламский банк не вправе взимать вознаграждение в виде процентов, гарантировать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, финансировать (кредитовать) деятельность, связанную с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и бесприпасами, игровым бизнесом, а также иные виды предпринимательской деятельности, финансирование (кредитование) которой запрещено советом по принципам исламского финансирования. лизинг, на основании этой операции арендатору передается право пользования и извлечения доходов от вещи.
иджара (ijarah)	это филиал обычного конвенционного банка, осуществляющий деятельность согласно требованиям шариат
исламские окна (Islamic window)	(благотворительный кредит) – беспроцентный кредит. Возврат займа производится по требованию. Ссудный процент запрещен, но разрешен подарок кредитору
кард уль хасан	контракт купли-продажи, договор купли-продажи
мурабаха (murabahah)	распределение прибыли и убытков
мудараба мушарака (musharakah)	активное партнерство, соглашение о совместной деятельности
риба (riba)	арабское слово, приращение, превышение
салам	контракт о купле-продаже, где цена оплачивается вперед в момент заключения контракта
исламское страхование	такафул, система, основанная на принципах солидарности и взаимопомощи, в рамках которой участники договора обеспечивают взаимную денежную поддержку друг друга в случае ущерба, причиненного любому из них.
• ушр	десятина, налог с земельных владений, который должен идти на общие нужды мусульман, налог в размере одной десятой части с продуктов земледелия, который платят только мусульмане
харам	термин исламского права, которым обозначается все запретное. Все запреты, относящиеся к категории харам, основаны на исламских первоисточниках – Коране и Сунне (высказывания и действия Пророка Мухаммада).
шариат	исламское право, основанное на божественных указаниях и запретах

	указанных в Коране и Сунне (высказывания и действия Пророка Мухаммада, да благословит его Аллах и приветствует)
мурабаха	договор купли-продажи, согласно которому одна сторона по поручению клиента приобретает у третьего лица материальный актив, который в дальнейшем перепродается клиенту по заранее оговоренной цене, определенной как стоимость плюс норма прибыли
иджара	согласно договору «иджара» одна сторона по требованию клиента приобретает материальный актив, а затем сдает его клиенту в аренду. В целом данный финансовый инструмент аналогичен лизингу. Продолжительность аренды и размер арендной платы согласуются сторонами при заключении контракта и не подлежат изменению во времени. Право собственности и все риски, связанные с этим остаются у первой стороны, клиент же приобретает право пользования активом и доходами от него
мушарака	договор участия в акционерном капитале, согласно которому финансирующая сторона и клиент совместно вносят средства на финансирование проекта. Право собственности, прибыль и убытки делятся между сторонами пропорционально участию сторон в финансировании проекта. Управление проектом может осуществляться одной стороной или же всеми участвующими сторонами
мудароба	это договор согласно которому одна сторона (рабб-уль-маль), владелец денежных средств, передает в доверительное управление второй стороне (мудариб) свои средства. Полученный доход распределяется между сторонами в соответствии с ранее оговоренным соглашением. Убытки же несет собственник денежных средств, а мудариб лишается вознаграждения за свою деятельность.
итисна	финансовый инструмент, созданный специально для финансирования долгосрочных проектов. Согласно договору «итисна» все расчеты производятся по цене, установленной на дату заключения контракта, в то время как выплаты осуществляются по окончании проекта или же в заранее оговоренные промежутки времени по ходу проекта
уакала	согласно договору «вакала» одна сторона – вакиль (агент) представляет интересы другой стороны в качестве доверенного лица. В отличие от договора мудараба агент не участвует в распределении прибыли или убытка, а получает фиксированное вознаграждение за свои услуги. По сути дела является аналогом представительства в традиционной финансовой системе
кард-уль-хасан	это финансовый инструмент, который представляет собой беспроцентную ссуду. Займодавец предоставляет клиенту ссуду на определенный срок без внимания какого-либо вознаграждения. Клиент, расплатившись по основному долгу, может исключительно на добровольной основе выплатить займодателю премиальные. Займодавец же не имеет право самостоятельно требовать премиальные. В качестве гарантии, что долг будет возвращен, может быть потребован залог. Данный продукт на практике исламские финансовые институты предоставляют своим надежным партнерам на основании дружеских отношений и доверия
сукук	представляет собой исламский эквивалент облигации исламские ценные бумаги, часто именуемые «исламскими бондами». Принцип исламских облигаций заключается в праве держателя «сукук» на часть прибыли (или убытка) эмитента. Доход по исламским ценным бумагам не гарантируется. Существуют различные виды сукук в зависимости от



такафул

того какой договор лежит в его основе: «иджара-сукук», « истисна-сукук», « мурабаха-сукук», « мушарака-сукук», «мудараба-сукук») исламский аналог страхования. Принципы такафул во многом схожи с принципами взаимного страхования, но имеется и ряд существенных отличий. В отличие от традиционного страхования, где действует принцип передачи риска от страхователя к страховщику, в системе исламского страхования такафул организация выступает в роли агента. Все риски распределяются между клиентами исламской страховой компании – участниками такафул фонда.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

### а) Список литературы:

1. Confident growth and expansion of geography of Islamic financing allow to speak about its good prospects. URL: <http://www.standardandpoors.com/general/generalsearch/ru/ru/?search=sukuk>.
2. Edwardes W. Competitive Pricing of Islamic Financial Products // [www.dc3.cb.uk](http://www.dc3.cb.uk)
3. Errico L., Farahbaksh M. *Islamic Banking: Issues of Prudential Regulations and Supervision.* // IMF Working Paper WP/98/30. 1998, March.
4. Kreditwesen, 2006.- № 6.
5. Lessons taken from Goldman Sachs. URL: <http://www.arabnews.com/search/simple.do>.
6. The London stock exchange welcome the first sukuk. URL:<http://www.londonstockexchange.com/exchange/site-search/search-all.html>.
7. The Near East expects debt return under Qatar bonds. URL: <http://www.reuters.com/search?blob=sukuk>.
8. А.В. Смирнов Мусульманская этика как система. — Москва: ИФ РАН, 2005.
9. Абдиев И.А. Исламский банкинг как фактор обеспечения стабильности экономики Кыргызстана // Финансы и кредит. — 2008. — № 39. — С. 70–74.
10. Абидин Н.З. ИБР – реальная помощь в экономическом и социальном развитии // Инвестор = Investor. – Алматы, 2001. – № 4. – С. 36–38.– Текст парал.: рус., англ.
11. Автурханов Э.М. Исламский банкинг // Деньги и кредит – 2008.– № 6. – С.73.
12. Автурханов Э. М. Страхование инвестиционных рисков, специфика контрактных отношений и роль исламской системы инвестирования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 41–45.
13. Активизация деятельности исламских банков в Юго-Восточной Азии // БИКН. – 2001.– № 133 (20 нояб.).– С. 16.
14. Алиев У.Ж., Мусиров Г. Соотношение категорий «кредит» и «исне» (ссуда) в контексте исламских ценностей // Проблемы современной экономики. – СПб., 2008. – № 4. – С. 490–493.
15. Алиев Ф. Потенциал вакфов в сокращении бедности в Азербайджане // Кавказ (а) глобализация. – Lulea; Баку, 2008. – Т. 2, вып. 3. – С. 74–88.
16. Альтернативная система денежных переводов для стран Арабского Востока.Зубченко Л.А. Экспансия исламских банков // Банки: мировой опыт. – 2006. – № 3. – С. 54–57.
17. Анализ роли исламских банков в финансах арабских стран Персидского залива.Химо Б. Исламская альтернатива ссудному проценту // Исламские

финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. – М., 2004. – С. 109–114.

18. Апаликов Н.С., Эриашвили Н.Д. Форвардный и другие деривативные договоры в контексте мусульманского права // Закон и право. – 2008. – № 1. – С. 109–110.

19. Арунов А.А. Особенности развития исламских банков в условиях глобализации // Банки Казахстана. – Алматы, 2003. – № 5. – С. 34–36.

20. Асадуллин М.Р. Экономические и юридические аспекты страхования в мусульманских странах // Актуальные вопросы развития финансовой системы. – Иркутск, 2002. – С. 9–14.

21. Бадов А. Деньги – дар Аллаха: Исламские банки выдвигают альтернативную западной модель финансирования экономики // Эксперт. – 2000. – № 4 (31 янв.). – С. 16–19.

22. Бадов А. Исламские банки выдвигают альтернативу западной модели финансирования экономики // Россия и мусульманский мир. – 2000. – №3. – С. 124–130.

23. Бадов А., Чернов М. Восходящий полумесяц: Исламский мир делает первые шаги к экономической интеграции // Эксперт. – 2000. – № 46 (4 дек.). – С. 52.

24. Бакланова Е.А. Трансформация роли исламских банков в экономике арабских стран на примере Королевства Саудовская Аравия // Безопасность Африки: внутренние и внешние аспекты: Тез.докл. X конф. африканистов. – М., 2005. – С. 115–116.

25. Банки и банковские организации в Республике Казахстан: Основные законодательные акты. – Алматы: ЮРИСТ, 2002. – 112с.

26. Барнинова Я.В. Влияние исламских банков на развитие внешнеэкономических связей аравийских монархий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: Спец. 08.00.14 / С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2006. – 17 с.

27. Бахмутская А.А. Исламский банкинг // Банк.услуги. – 2006. – № 6. – С. 2–9.

28. Баяхметова Л.Т. Исламский банкинг: финансирование по принципам шариата // Банки Казахстана. – Алматы, 2008. – № 7. – С. 9–10.

29. Безлепкин А. Арабы наводняют мир «исламскими облигациями» // Россия и мусульманский мир. – 2004. – № 11. – С. 115–116.

30. Беккин Р.И. Иран: опыт исламизации экономики // Центр. Азия и Кавказ. – Lulea, 2006. – № 4. – С. 169–176.

31. Беккин Р.И. Ислам и страхование // Вестн. НАУФОР. – 2008. – № 10. – С. 40–47.

32. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и проблемы ее применения в России // Центр. Азия и Кавказ. – Lulea, 2006. – № 1. – С. 107–119.

33. Беккин Р.И. Исламские Банки в Казахстане // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2008. – № 8. – С. 24–27.

34. Беккин Р.И. Исламские финансы в Азербайджане // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2008. – № 10. – С. 40–47.
35. Беккин Р.И. Механизмы финансирования в исламском банковском деле // Банк.дело. – 2007. – № 8. – С. 93–96; № 9. – С. 79–83.
36. Беккин Р.И. Мусульманское право и страхование // Страховое право.– 2000. –№1. – С.43–44.
37. Беккин Р.И. Принципы и перспективы сотрудничества России и Исламского банка развития // Рос.внешнеэкон. вестн. – 2008. – № 3. – С.6–9.
38. Беккин Р.И. Современная исламская ипотека: Один из наиболее востребованных в современном мире финансовых продуктов – ипотечный кредит – можно теперь получить, не нарушая требований шариата // Вестн. НАУФОР. – 2008. – № 9. – С. 40–43.
39. Беккин Р.И. Сомалиленд: хаваладары в роли банкиров: Банковская система несуществующего государства // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2008. – № 1. – С. 23–27.
40. Беккин Р.И. Б 42 Исламское страхование (*такафул*): учеб.пособие / Р.И. Беккин. – Казань: Казан.ун-т, 2012. – 140 с.
41. Беккин Р.И. Запят: налог или религиозная обязанность? // Финансы. – 2008. – № 11. – С. 35–39.
42. Беккин Р.И. Исламская валюта: золотой динар // Финансы и кредит. – 2007. – № 25. – С. 73–76.
43. Беккин Р.И. Исламская ипотека и ее современные модификации // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2007. – № 1. –С. 348–350.
44. Беккин Р.И. Исламская модель беспроцентной экономики и современность // Вестн. С.– Петерб. ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2007. – Вып. 2. – С. 79–89.
45. Беккин Р.И. Исламская экономика в Пакистане // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2007. – № 4. – С. 390–394.
46. Беккин Р.И. Исламская экономика в Судане // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2007. – № 3. – С. 446–448.
47. Беккин Р.И. Исламская экономика: краткий курс / Рос. Акад. наук. Ин-т Африки. – М.: АСТ: Восток–Запад, 2008. – 272 с.
48. Беккин Р.И. Исламская экономика: между капитализмом и социализмом // Вопр. экономики. – 2007. – № 10. –С. 147–155.
49. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель в мусульманском мире: некоторые исторические факты // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2004. – № 4. – С. 272–280.
50. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Изд. Дом Марджани, 2009. – 336 с.
51. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель: перспективы реализации в мусульманском и немусульманском сообществах / Некоммер. партнерство «Ватаным» («Мое Отечество»), Исслед. семинар «Тат.вопрос в России». Заседание X. – М.: Шанс, 2004. – 15 с.

52. Беккин Р.И. Исламские налоги в системе налогообложения мусульманских стран // Налоговая политика и практика. – 2007. № 6. – С. 42–47.

53. Беккин Р.И. Исламские налоги как эффективный инструмент решения социально-экономических проблем в местах компактного проживания мусульман в России // Проблемы соврем.экономики. СПб., 2009. № 3. – С. 480–481.

54. Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: Автореф. дис. на соискание уч.степени доктора экон. наук. СПб. 08.00.14 Ин-т Африки Рос.акад. наук. – М., 2009. – 50 с.

55. Беккин Р.И. Исламское страхование в зарубежных странах // Финансы. – 2007. – № 11. – С. 46–52.

56. Беккин Р.И. Малайзия: дуалистическая модель исламской экономики // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2008. – № 1. – С. 393–394.

57. Беккин Р.И. Мусульманское право и институт страхования // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2002. – №2. – С. 120–122.

58. Беккин Р.И. Некоторые элементы исламской экономики // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2002. – №1. – С. 89–92.

59. Беккин Р.И. Особенности исламского страхования // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2004. – № 1/2. – С. 200–201.

60. Беккин Р.И. Особенности функционирования исламских финансовых институтов: российский опыт // Весн. С.-Петербург. ун-та. Сер.8. Менеджмент. – 2006. – Вып. 2. – С. 168–192.

61. Беккин Р.И. Правовые основы исламского страхования // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. М., 2004. – С. 127–213.

62. Беккин Р.И. Практическое применение исламской экономической модели: опыт Турции // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2006. – № 3 4. – С. 479–481.

63. Беккин Р.И. Проблема соответствия сущности коммерческого страхования нормам мусульманского права // Востоковед.об. = М., 2001. – Вып. 2. – С. 90–133.

64. Беккин Р.И. Разные формы страхования в мусульманском обществе (на примере институтов «дубай» и «закаят») // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2003. – № 3 4. – С. 181–183.

65. Беккин Р.И. Роганичные услуги в исламском банковском деле // Банковедение. – 2007. – № 4. – С. 128–138.

66. Беккин Р.И. Социализм: бесстрастная модель финансов. Развитие Африки: возможности и препятствия: Тезисы. XI конф. африканистов. – М., 2008. – С. 247–248.

67. Беккин Р.И. Специфика услуг исламских банков // Банк.услуги. – 2007. № 8. – С. 39–52.

68. Беккин Р.И. Судный процент в контексте религиозно-этических хозяйственных систем прошлого и современности // Вopr. экономики. – 2007. – № 2. – С. 141–157.
69. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. М.: Анкил, 2001. – 147 с.: ил.
70. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: Спец. (12.00.03) / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МНО России. – М., 2003. – 33 с.
71. Беккин Р.И. Теоретические истоки исламской экономической доктрины в Средние века // Pax Islamica. – 2007. – № 1. – С. 100–123.
72. Беккин Р.И. Трансграничные денежные переводы: история и современность (на примере хавали) // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2007. – № 4. – С. 376–380.
73. Беккин Р.И. Хавала - важный инструмент в экономических отношениях на мусульманском Востоке // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2005. – № 3/4. – С. 407–408.
74. Беккин Р.И., Павлов В.В. Исламская экономика и ее роль в современной системе мирохозяйственных связей // Безопасность Африки: внутренние и внешние аспекты: X конф. африканистов: Тез.докл. – М., 2005. – С. 117–118.
- Бинде Р.Я. Бесценный опыт выживания // Внешнеэкон. бюл. – 2000. – № 5. – С. 3–5.
75. Блант М. Деньги по законам шариата // The New Times. – 2007. – № 41 (нояб.). – С. 34–35.
76. Ближний Восток ожидает возврат долга по катарским облигациям. URL: <http://www.reuters.com/search?blob=sukuk>.
77. Бодрова А., Илющенко К. Проценты без греха // Д – штрих. – 2008. – №8. – С.18–19.
78. Выпуск Объединенными Арабскими Эмиратами облигаций (из газ.«Известия», 2004, 26 авг.).
79. Гайенна Я. Маркетинг в исламских традициях // Рос.торговля. – 2005. – № 11. – С. 14–17.
80. Гатауллин Р.О. О возможности создания свободной экономической зоны стандарта «хаваль» // Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. – М., 2004. – С. 31–33.
81. Гл.И: Исламский международный экономический порядок: С.58–102.
82. Глуценко Г. Хавала – пережиток прошлого на службе глобализации // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2004. – № 5. – С. 18–26.
83. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Общая и Особенная части). – Алматы: ЮРИСТ, 2002. – 329с.
84. Греш Д. Ф. Содействуя процветанию: Исламский банк развития, подъем исламских банков и финансовых институтов в странах Центральной Азии // Центр. Азия и Кавказ. – Lulee, 2008. – № 1. – С. 157–170.

85. Гриценко С. Безгрешны ли исламские банки? // Вестн. НАУФОР. – 2001. – № 10. – С. 63–64.
86. Гукасян Г.Л. Проблемы формирования исламской концепции регулирования отношений нефтепользования // Ближ. Восток и современность. – М., 2001. – Вып.11. – С.311–337.
87. Гукасян Г.Л. Экономические реформы и экономическая программа исламизма: влияние ислама на стратегию социально-экономического развития (на примере арабских нефтедобывающих государств Аравии – членов ССАГПЗ) // Арабский Восток: ислам и реформы. – М., 2000. – С. 8–20.
88. Гурина Л.А. Особенности банковских операций в странах с мусульманским правом // Финансы и кредит. – 2000. – № 9. – С.12–13.
89. Данилова Е. Турция. Есть ли будущее у «исламской экономики»? : Страна перед выбором пути дальнейшего хозяйственного развития // Азия и Африка сегодня. – 2004. – № 1. – С. 19–24.
90. Данилова Е. Турция: есть ли будущее у «исламской экономики»? // Россия и мусульманский мир. – 2004. – №5. – С. 136–146.
91. Данышин А.Ю. Экономические реформы и экономическая программа исламизма // Арабский Восток: ислам и реформы. – М., 2000. – С. 3–7.
92. Деятельность исламских банков и принципы шарната. Боджурова А.С. Роль государства в становлении исламских финансов // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2007. – №2. – С.423–425.
93. Деятельность исламских благотворительных организаций в рамках либеральной (неисламской) финансовой системы. Аманжолов С.А. Исламская экономика и исламский банкинг: вопросы теории // Банки Казахстана. – Алматы, 2008. – № 9. – С. 17–22.
94. Деятельность Исламского Банка Развития // БИКП. – 2000. – № 34 (28 марта). – С. 5 и С.16.
95. Деятельность ПИФа «Халыяль», ориентированного на мусульман России. Галкина Н. Мурабаха для России // Эксперт. – 2006. – № 38. – С. 64–65.
96. Джабнев А. Перспективы применения принципов исламской экономики в хозяйственной деятельности субъектов в рамках законодательства РФ // Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. – М., 2004. – С. 38–41.
97. Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 марта 2012 года № 371
98. Евкочев Ш. Ислам и модели политического и социально-экономического развития государств мусульманского мира // Центр. Азия и Кавказ. – Lulee, 2008. – № 1. – С. 170–178.
99. Ермолов М.О. Исламские финансы: возможности взаимодействия // Бизнес и банки. – 2007. – № 3 (янв.). – С. 7–8.

100. Ефременко П.Н. Исламские финансы в формировании новой институциональной основы мировой финансовой архитектуры // Фин. исслед. – 2007. – № 3. – С.3–9.

101. Жданов И.В. Исламская концепция мирового порядка. М.: Междунар. отношения, 1991. – 216 с.

102. Жданов С.В. Исламская экономика: ретроспективный анализ // Фин. бизнес. – 2000. – № 5. – С. 35–41.

103. Жмуида Н., Морозова М. Исламские традиции и экономический рост // Азия и Африка сегодня. – 1997. – № 8. – С. 27–31.

104. Жмуида И.В. Исламские принципы в экономике Пакистана // Ислам в странах Ближнего и Среднего Востока. – М., 1982. – С. 148–177.

105. Жмуида И.В. Исламское кредитование в Пакистане и его социально-классовая сущность // Ислам и социальные структуры стран Ближнего и Среднего Востока. – М., 1990. – С. 51–60.

106. Жмуида И.В. Формы и методы исламского кредитования в Пакистане // Ислам и политика. М., 2001. – С. 406–417.

107. Журавлев А. Благочестивые финансы: Даже у себя дома исламские банки занимают анклавное положение // Компания. – 2001. – № 41 (29 окт.). – С. 68–69.

108. Журавлев А. Исламские финансы и их перспективы: Один источник и три составные части исламской финансовой системы: банкинг, инвестиционные фонды и сукуки // Вестн. НАУФОР. – 2008. – № 9. – С. 28–39.

109. Журавлев А. Размышления об исламской экономике // Азия и Африка сегодня. – 2002. – № 5. – С. 34–39.

110. Журавлев А.Ю. Концигуальные начала исламской экономики // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. – М., 2004. – С.5–37.

111. Журавлев А.Ю. Особенности функционирования исламских банков // Ближ. Восток и современность. – М., 2002. – Вып. 14. – С. 46–60.

112. Журавлев А.Ю. Принципы функционирования исламских банков // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. – М., 2004. – С. 49–126.

113. Журавлев А.Ю. Теория и практика исламского банковского дела / РАН. Ин-т востоковедения. М., 2002. – 243 с.

114. Зайцев О. Исламизация банковского сектора Пакистана неизбежна // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2001.–№ 3. – С. 40–41.

115. Закон Республики Казахстан от 12 февраля 2009г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования».

116. Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» от 31 августа 1995 года.  
[http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1003931](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1003931)



117. Закон РК «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» от 26 июля 2007 года № 310-III, [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30118294](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30118294)

118. Закон РК «О лицензировании» от 11 января 2007 года №214-III, [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=3008722](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=3008722)

119. Закон РК «О рынке ценных бумаг» от 02.07.2003 года №461, [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1041258](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1041258)

120. Закон РК «Об инвестиционных фондах» от 07 июля 2004 года №576-II, [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1049233](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1049233)

121. Закон Республики Казахстан от 27 апреля 2015 года № 311-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования»

122. Заманбеков Д.Ш. Религиоведческие основы функционирования исламского банкинга и исламской экономики в целом // Вестн. ун-та «Кайнар». – Алматы, 2008. – № 4/2. – С. 18–21.

123. Зиналиев М. Хавала как альтернатива? // Проблемы современного общества глазами студентов: Материалы науч.-практ. конф. – Пятигорск, 2007. – С. 45–50.

124. Понова А. Исламский взгляд на проблему человека в условиях рыночной экономики // Вопр. экономики. – 1993. – № 8. – С. 134–143.

125. Иранская модель модернизации // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2008. – № 7. – С. 69–81.

126. Исаев В. Мудараба: опыт исламских банков // Родина. – 2005. – № 5. – С. 50–53.

127. Ислам и экономическое развитие / А. Арабаджан, Н. Мамедова, Л.Скляр, В. Цуканов // Азия и Африка сегодня. – 1993. – № 3. – С. 18–23.

128. Исламская экономика: ретроспективный анализ // Фин. бизнес. – 2000. – № 5. – С. 35–42.

129. Исламская экономическая модель Абдулаева К.К. Особенности исламской экономики // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. Сер. Юриспруденция. – Тольятти, 2002. – Вып. 21. – С. 147–154.

130. Исламские банки и инвестиционные фонды на российском финансовом рынке. Ульченко Н.Ю., Мамедова Н.М. Экономическое развитие и «исламская экономика» (опыт Турции и Ирана) // Ислам и общественное развитие в начале XXI века. – М., 2005. – С. 5–41.

131. Исламские банки на перепутье // Банковский вестник – Минск, 1998. – № 2. – С. 24–25.

132. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Р.И. Беккин, Н.Г. Вовченко и др.; Под ред. К.В. Кочмола. – Ростов н Д: Рост. гос. экон. ун-т «РИНХ», 2008. – 368 с.

133. Исламские финансы в современном мире: Экон. и правовые аспекты: Сб. Рос. акад. наук. Ин-т востоковедения: Сост. и отв. ред. Р.И. Беккин. – М.: УММА, 2004. – 283 с.

134. Исламский банк Kauthar Bank в Азербайджане, Беккин Р.Н. Киргизия - новый центр исламского банкинга в регионе // Банковская практика за рубежом. - Киев, 2008. - № 9. - С. 21-23.
135. Исламский Банк Развития (ИБР) // Банки Казахстана. Алматы, 2002. № 2. - С. 51-52.
136. Исламский банкинг: сущность, проблемы, перспективы // Бизнес и банки. - 2008. - № 20 (июнь). - С. 8-9, 12.
137. Каменев С.Н. Исламизация экономики Пакистана // Ислам и политика. - М., 2001. - С.385-396.
138. Кашиное Р.В. Экономические идеи Корана и практика современного ислама // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2009. - № 3. - С. 99-105.
139. Кемнер М. Мусульманская этика и «дух капитализма» // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. - М., 2004. - С. 38-48.
140. Киреев Н.Г. Проблемы социально-экономического развития Турции в турецких концессиях «исламской экономики» // Ислам в странах Ближнего и Среднего Востока. - М., 1982. - С. 97-110.
141. Козырин А.Н. Изучение и преподавание исламских финансов в светских высших учебных заведениях // Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. - М., 2004. - С. 71-74.
142. Колпакова Е. В. Роль исламских банков в «исламизации» финансовых рынков мусульманских стран // БИКИ. - 2005. - № 42 (14 апр.). - С. 2-4.
143. Конституция Республики Казахстан: Конституция принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. С изм и доп. от 7 октября 1998г. - Алматы: 2002. - 40 с.
144. Коротков М. Исламское банковское дело: возможности для Беларуси // Банкаўскі веснік = Банк.вестн. - Минск, 2002. - № 28 (окт.). - С. 57-62.
145. Косов А. Там по традиции открыта дверь... // Валютный спекулянт. 2003. - № 8. - С. 30-32.
146. Куртмоллаев С.Э. Банковская система Турции и место в ней исламских банков // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. - М., 2007. - С. 420-423.
147. Ларионов А.Д., Джамаль Адель Аль-Шарарех. Исламская модель бухгалтерского учета // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. - М., 2004. - С. 214-232.
148. Ларионов А.Д., Джамаль Адель Аль-Шарарех. Исламская модель бухгалтерского учета // Изв. С.-Петербург. ун-та экономики и финансов. - 2002. - № 2. - С. 70-85.
149. Леонов А. Хавала Аллаху! // Компания. 2005. - №46. - С. 50-55. Ближневосточные банковские технологии: неформальная система транзакций «хавала».
150. Лондонская фондовая биржа приветствует первый сукук. URL:

<http://www.londonstockexchange.com/exchange/site-search/search-all.html>.

151. Лукоянов А.И. Взгляды шиитских идеологов Ирана на проблему собственности в контексте «исламской экономики» // Ислам: проблемы идеологии, права, политики и экономики. – М., 1985. – С. 80–95.

152. Макарова С.М. Исламские финансовые институты // Россия и мусульманский мир. – 2004. – № 5. – С. 168–174.

153. Макарова С.М. Коран и деятельность исламских банков // Банк.дело. – 1994. – № 5. – С. 28–31.

154. Максимов А.А., Милославская Т.П. Исламские банки в странах Ближнего и Среднего Востока // Ислам в странах Ближнего и Среднего Востока. – М., 1982. – С. 25–39.

155. Малахова Е.Г. Отличие исламской денежно-кредитной банковской системы от общемировой // Социология. Экономика. Политика. – Тюмень, 2007. – № 2. – С. 81–82.

156. Малюта Н.Е. Исламское банковское дело в Турции // Востоковед.сб. – М., 2002. – Вып. 3. – С. 59–65.

157. Мамедова Н. Исламские фонды и предпринимательская деятельность иранского духовенства // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1997. – № 7. – С. 108–112.

158. Мамедова Н.М. Исламская экономика и глобализация: (На примере Ирана) // Ислам и политика. – М., 2001. – С. 358–371.

159. Материалы «круглого стола». О влиянии этических доктрин мировых религий на темпы и направление социально-экономического прогресса. На примере Ирана. Исламские банки в Малайзии // БИКИ. – 1996. – № 139 (28 нояб.). – С. 16.

160. Миркин Я. Традиционные ценности населения и фондовый рынок // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 7 (апр.). – С. 33–36.

161. Мирошник Е. Феномен исламских банков // Фин. бизнес. – 1999. – № 7. – С. 22–25.

162. Мирошник Е.Н. Внутренние и внешние аспекты деятельности исламских банков // Востоковед.сб. – М., 1999. – С. 100–112.

163. Мирошник Е.Н. Исламские банки // Банк.дело. – 1999. – № 8. – С. 20–21.

164. Мирский Г. Исламская цивилизация в глобализирующемся мире // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2004. – № 6. – С. 29–37.

165. Мирошник Е.Н. Исламские банки в социально-экономической структуре мусульманских стран: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: Спец. 08.00.14 / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ. – М., 2000. – 24 с.

166. Морозов А. Лондон как европейская столица исламского финансирования: урок для России // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 19 (окт.). – С. 52–55.

167. Морэй Р. Беспроцентные инвестиции: Американские и европейские банки готовы найти применение средствам арабских стран, в соответствии с законами шариата // *Forbes*. – 2007. – № 10. – С. 282–285.

168. Мусульманская этика как система // *Этическая мысль*. Вып. 6 / Отв.ред. А.А. Гусейнов. М.: ИФ РАН, 2005. С. 51—75

169. Мясникова Л. «Перезагрузка» исламской матрицы // *Вопр. экономики*. – 2007. – № 10. – С. 132–146.

170. На материалах ОАЭ (эмираты Абу-Даби и Дубай). Смирнов Е.Е. Банки России и Ближнего Востока: На трудном пути к сотрудничеству // *Упр. в кредитной орг.* – 2008. – № 4. – С. 30–38.

171. Налоговый Кодекс Республики Казахстан [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30366217](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30366217)

172. Неофициальные денежные переводы. Греш Д.Ф. Содействуя процветанию: Исламский Банк Развития, подъем исламских банков и финансовых институтов в странах Центральной Азии // *Центр. Азия и Кавказ*. – Lulea, 2008. – № 1. – С. 157–170.

173. Никонов А. Исламские банки завоевывают мир // *Россия и мусульманский мир*. – 2007. – № 1. – С. 161–163.

174. Нинхаус Ф. Исламский экономический порядок: Идеалы и реалии в глобальном мире // *Intern. Politik*. – Бонн; Москва, 1997. – № 8. – С. 15–25.

175. Ниязи А. Запад и мусульманский Восток в системе новой bipolarности // *Азия и Африка сегодня*. – 2007. – № 5. – С. 54–56.

176. Ниязбекова Ш.У. Особенности финансирования исламскими банками. Журнал «Экономика и статистика» №1, 2010.- С.49-53

177. Ниязбекова Ш.У. Оценка степени регулирования деятельности исламских банков. Журнал «Экономика и статистика» №3, 2010.- с.93-99

178. Ниязбекова Ш.У. Исламский нюанс на кредитном рынке Казахстана. Журнал «Банки Казахстана» №4 (154), 2010.- С.7-10

179. Ниязбекова Ш.У. Исламские ценные бумаги сукук на фондовом рынке. «Исламское финансирование: проблемы, тенденции, перспективы развития в Республике Казахстан» МНПК.-Астана:КазУЭФМТ, 2011.- С.162-166 ISBN 978-601-7240-28-8

180. Ниязбекова Ш.У. Актуальные вопросы банковского кредитования исламских банков. Инновационная политика хозяйствующего субъекта: цели, проблемы, пути совершенствования: Материалы I международной научно-практической конференции в рамках Межд/специализированной выставки «Станкостроение-2011».М.:РУДН.-2011.-766с.-С.543-553

181. Нуруллина Г.Ф. Сходство и различия «американской» и «исламской» моделей экономики. О нравственных основах исламского бизнеса // *Проблемы соврем.экономики*. – СПб., 2003. – № 2. – С. 148–151.

182. О развитии исламского банковского дела в Индонезии // *БИКИ*. – 2005. – № 37 (2 апр.). – С. 16.

183. Основные принципы эффективного банковского надзора. (Core Principles of Effective Banking Supervision) приняты в 1997 г. Базельским комитетом по банковскому надзору при Банке международных расчетов

184. Павлов В. В. Исламские технологии ведения банковского дела: российский вариант // Банк.услуги. – 2004. – № 12. – С. 13–21.

185. Павлов В.В. Исламские банки в борьбе с современным терроризмом // Безопасность Африки: внутренние и внешние аспекты: X конф. африканистов: Тез.докл.– М., 2005. – С. 131.

186. Павлов В.В. Исламские банки в современном мире, 80–90-е гг. / РАН. Ин-т Африки. – М.: XXI век – Согласие, 2000. – 101 с.

187. Павлов В.В. Исламский финансовый капитал и экономическая безопасность стран Африки // Экономическая безопасность стран Африки. – М., 2006. – С. 141–149.

188. Павлов В.В. Международный рынок исламского банковского капитала: становление и перспективы развития; Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: Спец. 08.00.14 / Ин-т Африки РАН. – М., 2004. – 26 с.

189. Панова М.В. Исламская этика бизнеса // Альтернативные рынки: перспективы развития. – М., 2007. – С. 55–64.

190. Пахомов С.Б. Рынок «исламских» облигаций: проблемы и перспективы // Финансы. – 2007. – № 4. – С. 62–65.

191. Петров А.В., Зарипов И.А. Исламские банки: концепция, история возникновения, современное состояние и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2002. – № 10. – С. 51–55.

192. Петров Г.Б. Банковский бизнес по исламским правилам // Упр. в кредит.орг. – 2008. – № 3. – С. 48–69; №4. – С. 60–69.

193. Положение «Об организации внутреннего контроля в банках» от 28 августа 1997 г. № 509 (с изменениями от 30 ноября 1998 г. и 1 февраля 1999 г.). Утверждено приказом ЦБ от 28 августа 1997 г. № 02-372.

194. Потапов А. Секреты исламского банкинга // Валютный спекулянт. – 2003. – № 8. – С. 26–29.

195. Принципы шарната в банковской деятельности. Беккин Р.И. Исламские финансы в Азербайджане // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2009. – № 1. – С. 307–310.

196. Прудникова Ю. Исламские банки и проблема правового регулирования их деятельности в немусульманских странах (на примере Великобритании) // Проблемы соврем.экономики. – СПб., 2005. – № 3/4. – С. 409–413.

197. Прудникова Ю. Исламский банковский бизнес осуществляет экспансию в Европе: Опыт Великобритании в сфере исламского банкинга // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2005. – № 7. – С. 8–13.

198. Прудникова Ю., Беккин Р. Механизм функционирования исламских облигаций // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 14. – С. 19–22.

199. Прудникова Ю.Ю. Исламские облигации (сукук) как транснациональное явление // Развитие Африки: возможности и препятствия: Тез.докл. XI конф. африканистов. – М., 2008. – С. 250–251.

200. Разумнова Л.Л. Исламская экономическая доктрина // Экономика Африки: повторение пройденного или смена ориентиров? – М., 2002. – С. 44–51
201. Расширение деятельности исламских банков. Бирюков Е. Новые тенденции в деятельности исламских банков (на примере арабских монархий) // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2008. – № 7. – С. 82–91.
202. Рашковский Е. Ислам в динамике глобальной истории // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2004. – № 6. – С. 21–28.
203. Решение о создании Исламского финансового рынка для обслуживания исламских банков и инвестиционных фондов.
204. Роуз П.С. Банковский менеджмент – М., 1997. – С. 142.
205. Рыжкова Е.А. Влияние норм шариата на финансовое право мусульманских стран // Финансовое право зарубежных стран. – М., 2001. – Вып. 2. – С. 4–22.
206. Салех Абдаль, Каше. Принципы ислама в экономике // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. – 1992. – № 4. – С. 21–27.
207. Самех Хамед Ахмед. Особые инвестиционные операции исламских банков в странах исламского конгресса // Вестн. Рос.ун-та дружбы народов. Сер. Юрид. науки. – 2000. – № 1. – С. 187–190.
208. Самех Хамед, Ахмед Мунейм. Правовой статус и гражданско-правовое регулирование деятельности исламских банков в странах Ближнего и Среднего Востока: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: Спец. 12.00.03 / Рос.ун-т дружбы народов. – М., 2000. – 19 с.
209. Сапронов М.Н. Система нравственных инвестиционных фондов // Экономика и финансы. – 2003. – № 17 (авг.). – С. 4–13.
210. Севимов С. Исламские финансы и их применение в Азербайджане // Кавказ @ глобализация. – Lulea; Баку, 2008. – Т. 2, вып. 3. – С. 88–98.
211. Сенькович В.В. Исламское страхование (такафул) в условиях мирового финансового кризиса (по материалам арабской прессы) // Страхование дело. – 2009. – № 7. – С. 47–49.
212. Серебряков И.П. Альтернативное регулирование банковских сделок – исламский подход // Юрид. мир. – 2002. – № 2. – С. 32–36.
213. Скороходов А. Исламский прорыв: Финансовые институты, функционирующие по законам шариата, интегрируются в современный банковский сектор // Банк.практика за рубежом. – Киев, 2008. – № 2. – С. 20–27.
214. Социально-ответственное инвестирование в системе инвестиционных фондов США. «Порочные» фонды. Религиозные инвестиции исламских фондов. Семенова Е.В. Особенности и перспективы развития исламской банковской деятельности // БИКН. – 2007. – №13.(1 февр.). – С. 3–5, 16.
215. Степанцева О. «Исламский бренд» в эпоху перемен: Альтернативная финансовая система // Справочник экономиста. – 2009. – № 8. – С. 128–136.
216. Тимонина И.Л. Исламская экономика? // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 13, Востоковедение. – 2006. – № 3. – С. 92–95.

217. Трунин П., Каменских М., Муфтяхетдинов М. Исламская финансовая система: Современное состояние и перспективы развития. – М.: ИЭПП, 2009. – 86 с.

218. Уверенный рост и расширение географии исламского финансирования позволяют говорить о его хороших перспективах. URL: <http://www.standardandpoors.com/general/generalsearch/ru/ru/?search=sukuk>.

219. Уразова Е.Н. Экономические взгляды и практика исламистов в Турции // Ислам и политика. – М., 2001. – С. 372–384.

220. Уроки, извлеченные из GoldmanSachs. URL: <http://www.arabnews.com/search/simple.do>.

221. Филоник А. Исламские банки – новое на финансовых рынках // Фин. бизнес. – 1997. – № 3. – С. 14–18.

222. Филоник А.О. Исламские банки и возможности становления исламской экономики // Ближ. Восток и современность. – 1997. – № 4. – С. 76–91.

223. Филоник А.О. Исламские банки и СНГ (Доклад на Форуме исламских банков, Дубай, 1996 г.) // Ближний Восток и современность. – 1997. – № 3. – С. 197–207.

224. Филоник А.О., Исаев В.А., Федорченко А.В. Финансовые структуры Ближнего Востока / Ин-т изучения Израиля и Ближ. Востока. – М.: Б. и., 1996. – 163 с.

225. Черненко А.-К. Исламская банковская система // Исламские финансовые отношения и перспективы их осуществления в российском мусульманском сообществе. – М., 2004. – С. 115–119.

226. Чумакова А.М. Дискуссия о влиянии исламских институтов на экономический рост / Проблемы современной экономики. – СПб., 2008. – № 3. – С. 516–519.

227. Шевченко Д., Рыклина В. Принимай, Москва, ислам: В столице бурно развивается мусульманская инфраструктура // Русский Newsweek. – 2007. – № 51 (дек.) – С. 54–57.

228. Шейх М.А., Кэхилл Д.А. Основные принципы организации беспроцентного банковского дела // Проблемы теории и практики упр. – 1999. – № 6. – С. 24–30.

229. Школяр Н. Исламский Банк Развития: Банковский менеджмент по заветам Корана // Банк.обозрение. – 2004. – № 2. – С. 24–27.

#### **б) Рекомендуемые интернет-ресурсы:**

[http://abkhazia-islam.ru/articles/aktual\\_no\\_islamskaya\\_ekonomicheskaya\\_model\\_.html](http://abkhazia-islam.ru/articles/aktual_no_islamskaya_ekonomicheskaya_model_.html)

<http://afk.kz>

<http://afn.kz>

<http://azan.kz>

<http://bnews.kz>

[http://btime.az/page.html?id\\_node=395&id\\_file=4193](http://btime.az/page.html?id_node=395&id_file=4193)

<http://cic.kz/content/init/1301>

[http://darulfikr.ru/story/fiqh/islamic\\_finance\\_5](http://darulfikr.ru/story/fiqh/islamic_finance_5)  
<http://fad.kz>  
<http://iirating.com>  
<http://insur.kz>  
[http://ipbmr.ru/?page=vestnik\\_2011\\_2\\_fin](http://ipbmr.ru/?page=vestnik_2011_2_fin)  
<http://islam.ru>  
<http://IslamDini.ru>  
<http://islamforum.ru>  
<http://islamic.com>  
<http://islamic-finance.ru>  
<http://islamvevrazii.ru/ika122.php>  
<http://kavkaznasledie.ru/archives/1865>  
<http://managment.aaanet.ru/economics/islam.php>  
<http://minfin.kz.Статистический бюллетень Министерства финансов Республики Казахстан>  
<http://nashmir.kz/en/node/20338>  
<http://rfcaratings.kz/ru/node/32>  
[http://tatarmoscow.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=202&Itemid=73](http://tatarmoscow.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=202&Itemid=73)  
<http://whyislam.ru/statii/v-kanade-poyavilas-islamskaya-ipoteka.htm>

#### **в) Список использованных источников:**

1. Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions, 1420H – 1999. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, State of Bahrain.
2. Edwardes W. Competitive Pricing of Islamic Financial Products // [www.dc3.cb.uk](http://www.dc3.cb.uk)
3. Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, Hassan Scott P. Odierno. Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance). // CERT Publication Sdn. Bhd. – Kuala Lumpur, Malaysia. – 2008.
4. Ernst & Young. The World Takaful Report 2012: Industry growth and preparing for regulatory change – ОАЭ, 2012.
5. Life 2008 Spring Meeting June 16-18, 2008, Session 25, Takaful Insurance. // [www.soa.org](http://www.soa.org) – официальный сайт Society of Actuaries (SOA).
6. Muhammad Ayub. An Introduction to Takaful – An Alternative to Insurance. Лондон, 2007.
7. Sohail Jaffer. Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful. // Euromoney Institutional Investor Plc. – London. UK. – 2007.
8. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. М: Марджани, 2010.- С. 155-164
9. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве: теория и практика. – М.: 2001.



10. В.Б. Дергачев Основные финансовые инструменты исламской экономики // Ценностные ориентиры в экономической среде исламского мира. М., 2009.- С.60
11. Ескараева К.Т. газета Деловая неделя 31 (1056) от 23.08.2013 года, статья Международные исламские финансовые организации: роль и место
12. Исламский банк развития, Исламский институт исследований и тренинга. Продукты исламского фондового рынка: развитие и проблемы./Салман Саид Али-Джидда, 2005
13. Национальный Банк РК пресс-релиз №89 от 2 декабря 2014 года г.Манама
14. Низамеев Р. Концепция исламского страхования (такафул): сущность, история, причины дозволенности в Исламе и основные отличия от традиционного страхования.
15. Ниязбекова Ш.У. Islamic banking as a factor to promote economic development: a global perspective. Актуальные проблемы глобальной экономики: Материалы научной конференции молодых ученых экономического факультета/Отв.ред.Н.Н.Белова.-М.:Экон-информ, 2012.- С.152-154
16. Рыскулов А.С. Перспективы развития исламского страхования в Казахстане. Диссертационная работа, Алматы, Магистратура НБРК, 2010.
17. Танирбергенова Г.Т. Государственное регулирование финансовой устойчивости компании по исламскому страхованию. Диссертационная работа, Магистратура НБРК. Алматы, 2011.

#### г) Список интернет–ресурсов:

- <http://4uth.gov.ua/usa/russian/economy/agriculture.htm>
- <http://aaoifi.com>
- [http://abkhazia-islam.ru/articles/aktual\\_no](http://abkhazia-islam.ru/articles/aktual_no)
- <http://about-islam-finance.narod.ru/index/0-8>
- <http://adilet.gov.kz/ru/node/1279>
- [http://adilet.zan.kz/rus/docs/V090005671\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/V090005671_)
- <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444>
- [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444\\_#z122](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444_#z122)
- <http://alhilalbank.kz/alhilal/history/>
- <http://ansar.ru/world/2011/12/05/24875>
- <http://arafnews.ru/oman/biz-n.htm>
- <http://banker.kz/topic/25313-islamskie-principi-sposobni-pobedit-krizis/>
- <http://bankir.ru/tehnologii/s/ipoteka-po-britanski>
- <http://bnews.kz>
- [http://btime.az/page.html?id\\_node=395&id\\_file=4193](http://btime.az/page.html?id_node=395&id_file=4193)
- <http://btimes.ru/>
- <http://cordobafinance.com/>
- <http://e-islam.kz/ru/contents/view/984>
- [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5161/1/semak\\_shatila\\_2009\\_5\\_IER\\_issues.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5161/1/semak_shatila_2009_5_IER_issues.pdf)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Shamil\\_Bank\\_of\\_Bahrain](http://en.wikipedia.org/wiki/Shamil_Bank_of_Bahrain)  
<http://enu.kz/ru/sotrudnichestvo/obyavleniya/17626/>  
<http://fad.kz>  
<http://fad.kz/node/7345>  
<http://fattah-finance.kz>  
<http://fin.zakon.kz/4663529-kazakhstan-vypustit-sukuk-v-pervojj.html>  
[http://finanz.ru/akcii/Bahrain\\_Islamic\\_Bank](http://finanz.ru/akcii/Bahrain_Islamic_Bank)  
<http://fingramota.kz>  
<http://fingramota.ru>  
<http://forextimes.ru/foreks-stati/sekrety-islamskogo-bankinga>  
<http://forumspb.com/tv/4/>  
<http://ibar.az/section.php?menuid=169&lang=ru>  
<http://idmedina.ru/books/materials/?3456>  
<http://ifexpert.ru/catalog/standards/ijarah/>  
<http://ifsb.org>  
<http://iifm.net>  
<http://info-islam.ru>  
[http://insur.kz/index.php?Itemid=50&catid=1:latest-news&id=2496:2012-10-11-10-15-00&option=com\\_content&view=article](http://insur.kz/index.php?Itemid=50&catid=1:latest-news&id=2496:2012-10-11-10-15-00&option=com_content&view=article)  
<http://investiran.com.ua/index.php/islamskie-finansy/islamskij-bank/55-islamskij-banking-spetsifika-i-perspektivy>  
<http://investvko.kz/ru/content/gde-vzyat-dengi-dlya-razvitiya-biznesa/islamskie-finansyi.html>  
<http://investvko.kz/ru/content/gde-vzyat-dengi-dlya-razvitiya-biznesa/islamskie-finansyi.html>  
[http://ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr\\_2011\\_02.pdf](http://ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr_2011_02.pdf)  
[http://ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr\\_2011\\_02.pdf](http://ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik-mr/vestnik-mr_2011_02.pdf)  
<http://islamiccivil.ru/osnovnye-istochniki-islamskogo-prava-fikx/>  
<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-19>  
<http://islamic-finance.ru/board/2-1-0-4>  
<http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>  
<http://islamic-finance.ru/load/2-1-0-13>  
<http://islamicfinanceservice.com>  
<http://islamnews.ru>  
<http://islamnews.ru/news-10115.html>  
<http://islamrf.net>  
[http://islamrt.ru/hm/stat\\_islambank.htm](http://islamrt.ru/hm/stat_islambank.htm)  
<http://islam-today.ru>  
<http://islam-today.ru/ekonomika/islamskij-banking-v-rossii-i-stranah-evrazes-cast-2/>  
<http://islam-today.ru/novosti/2014/05/29/obem-vypuska-islamskih-obligacij-v-mire-v-2014-godu-vyrastet-na-21-procent/>  
<http://istisna.kz>  
<http://istisna.kz/rus/img/AmanahRaya-Investment-Management-Sdn-Bhd-for-KIFC-20121.pdf>

[http://kase.kz/files/normative\\_base/zakon\\_rzb.pdf](http://kase.kz/files/normative_base/zakon_rzb.pdf)  
[http://kazakh-zerno.kz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28022&Itemid=75](http://kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&task=view&id=28022&Itemid=75)  
<http://kaznetwork.jimdo.com/%D0%BE-fattah-finance/%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3/>  
[http://kazpravda.kz/\\_pdf/fcb09/210209law.pdf](http://kazpravda.kz/_pdf/fcb09/210209law.pdf)  
<http://khabar.kz/ru/programms/viewArchive?id=1740>  
<http://kpfu.ru/docs/F404598483/LekVostok.pdf>  
<http://lmcbahrain.com>  
<http://lmcbahrain.com/role.asp>  
<http://m-economy.ru/>  
<http://meinsurancereview.com/Magazine/ReadMagazineArticle?aid=33693>  
<http://meta.kz/296630-islamskie-cennye-bumagi-interesny-prezhde-vsego.html>  
<http://middleeast.narod.ru/>  
<http://muslim.kz/ru/news/471-oman-menyaet-nalogovye-zakony-radi-islamskih-bankov.html>  
<http://muslimeco.ru>  
<http://muslimeco.ru/doc/section/ifinance/ibanking/>  
<http://muslimeco.ru/doc/section/ifinance/iinsurance/>  
<http://muslimeco.ru/doc/section/ifinance/isecurities/>  
<http://muslimeco.ru/opubl/56/>  
<http://nalog.gov.by/ru/oman/>  
<http://nalogikz.kz/news/1163.html>  
<http://nationalbank.kz/?docid=1186&switch=russian>  
<http://nobeliat.ru/laureat.php?id=218>  
<http://normativ.kz/view/24680/>  
<http://nursaba.ru/publ/22-1-0-141>  
[http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1041258&sublink=310900](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1041258&sublink=310900)  
<http://pandia.ru/text/77/22/49768.php>  
<http://persia.ru/society/pyat-stolpov-islama/>  
<http://perspektivy.info/print.php?ID=36108>  
<http://polpred.com/?cnt=98&ns=1&sector=11>  
[http://polpred.com/?ns=1&cnt=180&sector=11&fulltext=clr&fulltext=on&searchtext=%F0%18%E1%E0&period\\_count=1/](http://polpred.com/?ns=1&cnt=180&sector=11&fulltext=clr&fulltext=on&searchtext=%F0%18%E1%E0&period_count=1/)  
<http://portal-credo.ru/site/?act=monitor&id=9953> РодниУилсон, "MIDDLE EAST ONLINE". 25 января 2007 года  
<http://prian.ru>  
<http://primeminister.kz/news/show/29/pochti-40-aktivnyh-zaemshikov-fondafinansovoj-podderzhki-selskogo-hozjajstva-prihoditsja-na-zhenschin-/07-03-2013>  
<http://religia.kz/2009-01-06-05-37-02/136-2009-04-07-15-05-06/1853-2009-05-30-06-09-06.html>  
[http://ru.samantarjomch.ir/uploads/qanon\\_20391.pdf](http://ru.samantarjomch.ir/uploads/qanon_20391.pdf)

<http://ru.wikipedia.org>  
<http://ru.wikipedia.org/wiki/UBS>  
[http://rusnauka.com/14\\_FNXX1\\_2009/Economics/45663.doc.htm](http://rusnauka.com/14_FNXX1_2009/Economics/45663.doc.htm)  
[http://rusnauka.com/4\\_SWMN\\_2010/Economics/58911.doc.htm](http://rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58911.doc.htm)  
<http://sci-book.com/teoriya-strahovaniya/printsip-pribyilnosti-vlojeniy-34838.html>  
<http://sci-book.com/teoriya-strahovaniya/printsip-pribyilnosti-vlojeniy-34838.html>  
<http://socionauki.ru/journal/articles/153254/>  
<http://takaful.kz>  
[http://takaful.kz/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5&Itemid=17&language=ru](http://takaful.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=17&language=ru)  
<http://takaful-kz.narod.ru/index/0-41>  
<http://tatarmoscow.ru>  
<http://taxman.org.ua/news.php?id=115>  
<http://themoscowtimes.com/conferences/rus/archive/event/387243.html>  
<http://translate.academic.ru/Capital%20Intelligence/en/ru/1>  
[http://wikiznanie.ru/ru-wz/index.php/%D0%98%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9\\_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3](http://wikiznanie.ru/ru-wz/index.php/%D0%98%D1%81%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3)

#### **Аудио-видеоматериал**

<http://-videoislam.org>

Шариатский стандарт №17 Инвестиционные сукук<sup>151</sup>

Во имя Аллаха Милостивого и Милосердного! Хвала Аллаху и мир Его Пророку, его семье и сподвижникам!

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Целью стандарта является выработка норм шариата, регулирующих выпуск и обращение инвестиционных сукук (сертификатов или облигаций), а также разработка других видов сукук, их характеристик, шариатского регулирования и условий, определяющих эмиссию сукук и их обращение среди исламских финансовых учреждений (учреждение/учреждения).

## ОПИСАНИЕ СТАНДАРТА

## 1. Применение стандарта.

Настоящий стандарт применяется к инвестиционным сукук. Такие сукук включают сукук, подтверждающие права собственности владельца сукук на сдаваемые в аренду активы, на узуфрукт, права на услуги, сукук Мурабаха, Салам, Истисна, Мудараба, Мушарака, сукук инвестиционного агентирования, раздела урожая, приращенного и сельскохозяйственного партнерства. Стандарт не применим к акциям акционерных компаний, сертификатам фондов и портфельным инвестициям.

## 2. Определение инвестиционных сукук

Инвестиционные сукук – это сертификаты одинаковой стоимости, представляющие собой доли без возможности их выделения в натуре в праве на материальные активы, праве узуфрукта, праве на услуги или праве собственности на активы (имущество) определенных проектов или определенной инвестиционной деятельности. Такое право реализуется на практике после получения стоимости сукук, закрытия подписки и использования средств, полученных для той цели, для которой осуществлялась эмиссия сукук. В настоящем стандарте сукук обозначены как «инвестиционные сукук» с тем, чтобы отличать их от акций и облигаций.

## 3. Виды инвестиционных сукук.

Можно выделить следующие виды инвестиционных сукук:

3.1 Сертификаты, удостоверяющие право собственности на сдаваемые в аренду активы. Это сертификаты равной стоимости, выпущенные собственником сдаваемого в аренду актива или материального актива, который должен быть сдан в аренду, либо финансовым посредником, действующим от имени собственника, с целью продажи актива и возмещения его стоимости посредством подписки, в результате чего держатели сертификатов становятся собственниками таких активов.

## 3.2 Сертификаты, удостоверяющие право узуфрукта

3.2.1 Сертификаты, удостоверяющие право узуфрукта в отношении существующих активов:

Такие сертификаты бывают двух видов:

3.2.1.1 Сертификаты равной стоимости, выпущенные собственником существующего актива самостоятельно или через финансового посредника с целью сдачи такого актива в аренду и получения арендной платы за счет дохода от подписки, в результате чего право узуфрукта в отношении таких активов переходит к держателям сертификатов.

3.2.1.2 Сертификаты равной стоимости, выпущенные лицом, обладающим правом узуфрукта в отношении существующего актива (арендатором), самостоятельно или через финансового посредника с целью сдачи узуфрукта в субаренду и получения арендной платы из дохода от подписки, в результате чего держатели сертификатов становятся обладателями права узуфрукта в отношении актива.

3.2.2 Сертификаты, удостоверяющие право узуфрукта в отношении определенных активов в будущем.

<sup>151</sup> Материалы <http://kavkaznasledie.ru/?p=1865>

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью сдачи будущих активов в аренду в целях сбора арендной платы из дохода от подлинки, в результате чего право usufructa в отношении определенного будущего актива переходит к держателям сертификатов.

3.3 Сертификаты, удостоверяющие право на услуги.

3.3.1 Сертификаты, удостоверяющие право на услуги указанного лица

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью оказания в будущем услуг через указанного поставщика (например, получение образования в названном университете) и получения оплаты услуг в форме дохода от подлинки, в результате чего держатели сертификатов становятся правообладателями таких услуг.

3.3.2 Сертификаты, удостоверяющие право на определенные услуги в будущем.

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные для гарантии оказания будущих услуг через описываемого поставщика (например, получение университетского образования без указания учебного заведения) и получения вознаграждения в форме дохода от подлинки, в результате чего держатели сертификатов становятся правообладателями услуг.

3.4 Сертификаты Салаям

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью привлечения капитала для контракта Салаям, в результате чего товары, которые должны быть поставлены на основе договора Салаям, переходят в собственность держателей сертификатов.

3.5 Сертификаты Нетнена.

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью привлечения средств, которые будут использоваться для производства товаров, в результате чего произведенные товары переходят в собственность держателей сертификатов.

3.6 Сертификаты Мурабаха.

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью финансирования приобретения товара посредством договора Мурабаха, в результате чего держатели сертификатов становятся собственниками товара, приобретенного на основе договора Мурабаха.

3.7 Сертификаты Мушарака.

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью использования привлеченных средств для организации нового проекта, развития существующего проекта или финансирования деятельности предприятия на основе каких-либо партнерских договоров, в результате чего держатели сертификатов становятся участниками проекта или собственниками активов, относящихся к такой деятельности, пропорционально их долям, а управление сертификатами Мушарака осуществляется участниками через договор участия, договор Мудараба или инвестиционное агентирование.

3.7.1 Сертификаты участия

Это сертификаты, которые представляют деятельность или проекты, управляемые на основе договора Мушарака посредством назначения одного из партнеров или иного лица управляющим деятельностью.

3.7.2 Сукук Мудараба

Это сертификаты, которые представляют деятельность или проекты, управляемые на основе договора Мудараба посредством назначения одного из партнеров или иного лица на должность мудариба для управления деятельностью.

3.7.3 Сукук инвестиционного агентирования.

Это сертификаты, которые представляют проекты или деятельность, управляемые в порядке инвестиционного агентирования посредством назначения агента для управления деятельностью от имени держателей сертификата.

3.8 Сертификаты Музараа (раздел урожая)

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью использования привлеченных посредством подлинки средств для финансирования проекта на основе договора Музараа, в результате чего держатели сертификата получают право на долю в урожае в соответствии с условиями соглашения.

3.9 Сертификаты Мусака (ирригация)

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные с целью привлечения посредством подписки средств на приращение площадей для высадки фруктовых деревьев, на покупку саженцев таких деревьев и ухода за ними на основании договора Мусаса, в результате чего держатели сертификатов получают право на долю урожая в соответствии с соглашением.

### 3.10 Сертификаты Мугараса (сельское хозяйство)

Это сертификаты равной стоимости, выпущенные на основании договора Мугараса с целью привлечения средств для посадки деревьев и выполнения работ и несения расходов, необходимых для такой посадки, в результате чего держатели сертификатов получают право на долю земли и насаждений.

## 4. Характеристика инвестиционных сукук

4.1 Инвестиционные сукук являются сертификатами одинаковой стоимости, выпущенными на имя владельца или предъявителя целью установления прав требования владельца сертификата в отношении финансовых прав и обязательств, удостоверенных сертификатом.

4.2 Инвестиционные сукук удостоверяют обыкновенную долю в праве на открытые для инвестирования активы, независимо от того, входят ли в состав таких активов денежные или неденежные требования, права usufructa, права на услуги или комбинация всех таких прав, а также нематериальные права, задолженности и денежные средства. Эти сукук не являются долговым обязательством держателя сертификата перед эмитентом.

4.3 Инвестиционные сукук выпускаются на основании определенного шариахом договора в соответствии с теми нормами шариаха, которые регулируют их эмиссию и обращение.

4.4 Обращение инвестиционных сукук подпадает под условия, которыми регулируется обращение прав, представленных такими сукук.

4.5 Владельцы этих сертификатов делят полученный доход, как указано в проспекте подписки, и несут убытки пропорционально доле или количеству сертификатов, владельцами (держателями) которых они являются, в общем объеме эмиссии.

## 5. Предписания и положения шариаха

### 5.1 Эмиссия инвестиционных сукук

5.1.1 Обращение инвестиционных сукук подпадает под условия, которыми регулируется обращение прав, представленных такими сукук.

5.1.2 Допускается эмиссия сертификатов в отношении активов (с целью секьюритизации). Это могут быть материальные активы, права usufructa и права на услуги, которые разделяются на равные доли и выпуск сертификатов производится пропорционально стоимости таких долей. Что касается задолженностей, подлежащих погашению в качестве обязательств, их секьюритизация с целью обращения не допускается.

5.1.3 Договор эмиссии имеет все юридические последствия договора, на основании которого были выпущены сертификаты. Это происходит после закрытия подписки и распределения сертификатов.

5.1.4 Двумя сторонами по договору эмиссии являются эмитент и подписчики.

5.1.5 Отношения между двумя сторонами по договору эмиссии определяются на основании типа договора и его статуса в системе норм шариаха, а также на основании следующих положений:

5.1.5.1 Сертификаты, удостоверяющие права собственности на сдаваемые в аренду активы.

Эмитент этих сертификатов является продавцом сдаваемого в аренду актива или актива, который должен быть сдан в аренду. Подписчиками являются покупатели актива, в то время как привлеченные посредством подписки средства являются покупной ценой актива. Держатели сертификатов совместно владеют активами в рамках не разделенной на доли собственности, получая прибыль и неся убытки на основании существующего между ними партнерства.

5.1.5.2 Сертификаты, удостоверяющие права usufructa.

a) Сертификаты, удостоверяющие права usufructa в отношении существующих активов. Эмитент этих сертификатов является продавцом права usufructa в отношении существующего актива, подписчики являются приобретателями такого права usufructa, в то

время как средства, привлеченные посредством подписки, являются покупной ценой такого права узурфрукта. Держатели сертификатов становятся совместными обладателями права узурфрукта и разделяют связанные с ним выгоды и риски.

б) Сертификаты, удостоверяющие права узурфрукта, которые будут доступны в будущем Эмитент таких сертификатов является продавцом права узурфрукта в отношении какого-либо актива, которое будет доступно в будущем в соответствии с указанием. Подписчики являются приобретателями такого права узурфрукта, а привлеченные путем подписки средства являются покупной ценой такого права узурфрукта. Держатели сертификатов становятся совместными обладателями общего права узурфрукта и разделяют связанные с ним выгоды и риски. Держатели сертификатов имеют право на реализацию прибыли всех видов, перечисленных в пунктах «а» и «б», и имеют право на доход от перепродажи такого права узурфрукта.

#### 5.1.5.3 Сертификаты, удостоверяющие права на услуги

Эмитент таких сертификатов является продавцом услуг, подписчики являются покупателями таких услуг, в то время как привлеченные посредством подписки средства являются покупной ценой таких услуг.

#### 5.1.5.4 Сертификаты Салам

Эмитент таких сертификатов является продавцом товаров на основании договора Салам. Подписчики являются покупателями таких товаров, в то время как полученные в результате подписки средства являются покупной ценой товаров (капиталом Салам). Держатели сертификатов являются собственниками товаров Салам и имеют право устанавливать цену продажи товаров, полученных через договор Салам, или цену продажи продуктов, реализованных на основании параллельного договора Салам, если таковой имеет место.

#### 5.1.5.5 Сертификаты Истисна

Эмитент этих сертификатов является производителем (поставщиком/продавцом). Подписчики являются покупателями производимой продукции, в то время как полученные от подписки средства являются стоимостью продукции. Держатели сертификатов владеют продуктом и имеют право устанавливать цену продажи товаров, реализованных на основании договора Истисна, или цену продажи продукции, реализованной на основании параллельного договора Истисна, если таковой имеет место.

#### 5.1.5.6 Сертификаты Мурабаха

Эмитент таких сертификатов является продавцом товаров на основании договора Мурабаха. Подписчики являются покупателями этого товара, а привлеченные средства являются стоимостью покупки такого товара. Держатели сертификата владеют товаром Мурабаха и имеют право устанавливать цену продажи такового. Эмитент таких сертификатов является стороной, предлагающей заключение с ней партнерских отношений в определенном проекте или определенной деятельности. Подписчики являются партнерами по договору Мушарака. Полученные средства являются общим вкладом подписчиков и капитал Мушарака. Держатели сертификатов владеют активами партнерства вместе с прибылями и убытками и имеют право на свою долю в прибыли партнерства, если таковая имеет место.

#### 5.1.5.8 Сертификаты Мудараба

Эмитентом этих сертификатов является мудариб, подписчики являются собственниками капитала, полученные средства являются капиталом сделки Мудараба. Держатели сертификатов владеют активами Мудараба, а оговоренная доля в прибыли принадлежит собственникам капитала, а также они несут убытки в случае возникновения таковых.

#### 5.1.5.9 Сертификаты инвестиционного агентирования

Эмитентом этих сертификатов является инвестиционный агент, подписчики являются принципалами, а полученные средства являются инвестиционным капиталом в доверительном управлении. Держатели сертификатов владеют активами, представленными такими сертификатами, со всеми связанными с такими активами выгодами и рисками, а также имеют право на прибыль, если таковая имеет место.

#### 5.1.5.10 Сертификаты Мушараа



а) Эмитентом таких сертификатов является собственник земли (главный собственник или обладатель права узупрукта в отношении такой земли). Подписчики – земледельцы по договору Музараа (земледельцы или назначенные ими лица). Полученные средства составляют стоимость культивирования.

б) Эмитентом этих сертификатов может быть земледелец (работник), подписчиками являются собственники земли (инвесторы, суммы от подписки которых были использованы для приобретения земли); а держатели сертификатов, в соответствии с соглашением, имеют право на долю в сельскохозяйственной продукции, полученной на этой земле.

#### 5.1.5.11 Сертификаты Мусака

а) Эмитентом этих сертификатов является собственник земельного участка (или обладатель права узупрукта в отношении такого земельного участка) с насаждениями деревьев; подписчиками являются те лица, которые принимают обязательство по орошению по договору Мусака, в то время как полученные средства представляют собой стоимость ухода за этими деревьями.

б) Эмитентом этих сертификатов может быть прирigator (работник), а подписчиками – собственники земли (инвесторы, средства от подписки которых используются для орошения земли). В соответствии с соглашением, держатели сертификатов имеют право на долю в сельскохозяйственной продукции, полученной с этих деревьев.

#### 5.1.5.12 Сертификаты Мугараса

а) Эмитентом этих сертификатов является собственник земли, пригодной для посадки (деревьев), подписчиками – лица, принявшие обязательство по посадке на основании договора Мугараса, в то время как полученные средства являются стоимостью ухода за насаждениями.

б) Эмитентом может быть лицо, осуществляющее посадку (собственник результата работы), подписчиками – собственники земли (инвесторы, суммы от подписки которых не используются, чтобы осуществить посадку на данном земельном участке). Держатели сертификатов имеют право на долю деревьев и земли в соответствии с соглашением.

5.1.6 Отношения между сторонами, а именно между эмитентом и подписчиком, регулируются применимыми договорами эмиссии сукук. Само заключение договора влечет возникновение юридических последствий в отношении прав и обязанностей сторон.

5.1.7 Выпуск проспекта является приглашением эмитента принять участие в подписке, сам акт подписки представляет собой оферту. В качестве акцента выступает утверждение подписки эмитентом, если только в проспекте прямо не заявлено, что это оферта. В этом случае проспект будет считаться офертой, а подписка станет акцептом.

5.1.8 Следующие положения должны быть соблюдены в проспекте эмиссии:

5.1.8.1 Проспект должен включать все договорные условия, достаточные сведения об участниках эмиссии, их правовую позицию наряду с правами и обязанностями, такие сведения как информация об эмиссионном агенте, управляющем эмиссией, инвестиционном банке, организующем выпуск ценных бумаг, инвестиционном доверительном управляющем, стороне, несущей убытки, платежном агенте, а также иных лицах и условиях их назначения и освобождения от должности.

5.1.8.2 В проспекте эмиссии инвестиционных сукук должен быть обозначен договор, на основании которого выпускаются сертификаты, например, договор купли-продажи материальных активов, сдаваемых в аренду, договоры Иджара, Мурабаха, Истисна, Салам, Мудараба, Мушарака, Вакала, Музараа, Мугараса или Мусака.

5.1.8.3 Договор, составляющий основание для эмиссии, должен быть завершенным с точки зрения элементов и условий такового и не должен содержать условий, которые противоречили бы его целям и нормам права.

5.1.8.4 Проспект должен четко указывать на обязательство следовать правилам и принципам шариаха, а также на тот факт, что именно Шариахский Совет утверждает процедуры эмиссии и контролирует осуществление проекта на всем его протяжении.

5.1.8.5 Проспект должен указывать, что инвестирование полученных средств и активов, в которые конвертируются такие средства, будет совершаться соответствующими нормам шариата способами инвестирования.

5.1.8.6 Принимая во внимание пункт 3.1.5 Шариатского стандарта №12, посвященный Шарика (Мунарака) и современным корпорациям, проспект должен указывать, что каждый владелец сертификата участвует в прибыли и несет убытки в соответствии с финансовой стоимостью, представленной в его сертификатах.

5.1.8.7 Проспект не должен включать каких-либо указаний на то, что эмитент сертификата принимает на себя ответственность предоставить владельцу сертификата компенсацию в пределах номинальной стоимости сертификата в ситуациях, не являющихся деликтами или случаями небрежности, либо что он гарантирует фиксированный процент прибыли. Однако независимой третьей стороне разрешено предоставлять гарантию на безвозмездной основе с учетом пункта 7.6 Шариатского стандарта № 5 , касающегося гарантий. Также эмитенту сертификатов разрешается предлагать некоторые материальные или личные гарантии в отношении правонарушений, или небрежности с учетом пункта 3.1.4.3 Шариатского стандарта №12, касающегося Шарика (Мунарака) и современных корпораций, а также договоров, указанных в этом стандарте.

5.1.8.8 Юридическому лицу разрешается принимать обязательство по подписке в отношении той части эмиссии, в отношении которой не оформлена подписка, в случае чего обязательство андеррайтера основано на обязательном обещании. Андеррайтер не должен получать какую-либо комиссию за такую подписку, принимая во внимание пункт 4.1.2.4 Шариатского стандарта №12, относящегося к Шарика (мунарака) и современным корпорациям.

5.1.8.9 Разрешено выпускать инвестиционные сукук на краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной основе в соответствии с принципами шариата. Любой из видов инвестиционных сукук также может быть выдан без указания периода, в зависимости от характера договора, лежащего в основе эмиссии.

5.1.8.10 Эмитенту или держателям сертификатов разрешается действовать на основе таких разрешенных методов управления рисками или минимизации колебания распределяемой прибыли (резерв для выравнивания прибыли), как учреждение исламского фонда страхования со вкладными держателями сертификатов или участие в страховании (такафул) посредством выплаты премий из дохода от долей участия держателей инвестиционных сукук или посредством пожертвований (габарруат), совершенных держателями инвестиционных сукук.

5.2 Обращение инвестиционных сукук и их выкуп

5.2.1 После закрытия подписки, размещения инвестиционных сукук и начала коммерческой деятельности разрешается торговать инвестиционными сукук и выкупать такие инвестиционные сукук, которыми представлена общая собственность на материальные активы, право usufructa или право на услуги. Что касается обращения или выкупа до начала деятельности, необходимо соблюдать нормы договора Сарф (Обмен валюты) наряду с нормами, регулируемыми задолженности (поступления), когда завершена ликвидация и активы состоят из поступлений или когда активы в форме инвестиционных сукук продаются с отсроченной уплатой цены.

5.2.2 В случае обращаемых инвестиционных сукук, эмитенту посредством проспекта эмиссии разрешается брать на себя обязательство по выкупу по рыночной стоимости после завершения эмиссии любого сертификата, который может быть ему предложен. Однако эмитенту не разрешается осуществлять приобретение инвестиционных сукук по их номинальной стоимости.

5.2.3 Сертификаты могут обращаться на рынке любыми известными не противоречащими нормам шариата способами – такими, как регистрация, электронные средства или фактическая передача держателем приобретателю.

5.2.4 Разрешается незамедлительно после эмиссии и до наступления срока погашения, но после перехода собственности на активы к держателям инвестиционных сукук, торговать инвестиционными сукук, которыми представлена собственность на существующие активы, сданные в аренду, или активы, которые должны быть сданы в аренду.

5.2.5 Эмитенту разрешается до наступления срока погашения выкупить сертификаты собственности на сдаваемые в аренду активы по рыночной цене или по ставке, согласованной между держателем сертификата и эмитентом в день выкупа.

5.2.6 Разрешается обращение ценных бумаг, удостоверяющих право узуффукта в отношении материальных активов, до заключения договора о субаренде таких активов. Когда активы сдаются в субаренду, сертификат представляет поступление арендной платы, что превращает его в задолженность, подлежащую выплате вторым арендодателем, что регулируется нормами и положениями о распоряжении долговыми обязательствами.

5.2.7 Эмитенту разрешается по рыночной цене или по цене, согласованной сторонами во время выкупа, выкупить у держателя инвестиционные сукук на права узуффукта в отношении материальных активов после распределения и уплаты цены поднески, при условии, что выплата такой стоимости поднески или цены выкупа не является отсроченной. См. пункт 3.4 Шариятского стандарта №9, касающийся Иджара и отмены Иджара при возникновении права собственности.

5.2.8 Не допускается обращение сертификатов права узуффукта на описываемый актив до того, как установлен актив, к узуффукту которого должен быть открыт доступ, за исключением случаев соблюдения норм о распоряжении дебиторской задолженностью. Когда такой актив установлен, обращение инвестиционных сукук на права узуффукта в отношении такого актива возможно.

5.2.9 Разрешается торговля ценными бумагами, удостоверяющими право на услуги, которые должны быть оказаны указанной стороной, до субаренды таких услуг. Когда в отношении услуг оформляется субаренда, сертификат представляет собой дебиторскую задолженность по арендной плате, которую необходимо взыскать со второго арендатора. В этом случае сертификат представляет собой задолженность и, таким образом, регулируется нормами и положениями о распоряжении долговыми обязательствами.

5.2.10 Не допускается оборот ценных бумаг, удостоверяющих право на услуги, которые должны быть оказаны стороной, которая будет указана в последствии, до того, как будет определен источник оказания услуг, за исключением случаев соблюдения правил сделок с долговыми обязательствами. Когда определен источник услуг, обращение таких инвестиционных сукук возможно.

5.2.11 Допускается заключение параллельного договора Иджара в отношении материальных активов посредством применения того же описания права узуффукта, которое было предоставлено держателям инвестиционных сукук в случаях, подробно описанных в пунктах 5.2.8 и 5.2.10, при условии, что эти два договора аренды остаются несвязанными.

5.2.12 Второму приобретателю права узуффукта в отношении существующих и описанных активов разрешается их перепродажа. Такой приобретатель также имеет право выпускать сертификаты, удостоверяющие такое право.

5.2.13 Разрешается обращение или выкуп сертификатов Итиена, если в пределах действия договора Итиена средства конвертировались в активы, принадлежащие держателям сертификатов. Если полученные средства незамедлительно уплачиваются в качестве цены в параллельном договоре Итиена или произведенная единица предоставляется конечному приобретателю, тогда обращение сертификатов Итиена регулируется нормами отчуждения долговых обязательств.

5.2.14 Не разрешается торговля сертификатами Саяам.

5.2.15 Не разрешается торговля сертификатами Мурабаха после поставки товара по договору Мурабаха покупателю. Однако торговля сертификатами Мурабаха разрешается после приобретения товара по договору Мурабаха и до продажи такового покупателю.

5.2.16 Разрешается обращение сертификатов Мудараба, Мунсарака и сертификатов

инвестиционного агентирования после закрытия подписки, распределения сертификатов и начала деятельности в отношении активов и удуфрукта.

5.2.17 Разрешается торговля сертификатами Музараа и Мусака после закрытия подписки, распределения сертификатов и начала деятельности в отношении активов и удуфрукта. Это правило применяется, когда держатели сертификатов владеют землей. Таким образом, торговля этими сертификатами не разрешена в случаях, когда держатели сертификатов выступают в качестве работников (которые принимают обязательство по выполнению сельскохозяйственных или ирригационных работ). В этом случае торговля этими сертификатами не разрешается до созревания фруктов и растений.

5.2.18 Разрешается торговля сертификатами Мугараса после закрытия подписки, распределения сертификатов и начала деятельности, независимо от того, являются ли держатели сертификатов собственниками земли или работниками.

6. Дата издания стандарта.

Настоящий стандарт был издан 7 Раби-уль-Авваля 1424 г. по Хиджре, что соответствует 8 мая 2003 г.

**Шариатский стандарт № 8<sup>152</sup>  
МУБАРАХА ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ**

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

Целью настоящего Стандарта является разъяснение основ и норм шариата в отношении сделки Муараха для конечного покупателя, стадий этой сделки, начиная с обещания передачи права собственности на товар клиенту, а также требований шариата, которые необходимо соблюдать исламским финансовым учреждениям.

**ОПИСАНИЕ СТАНДАРТА****1. Применение Стандарта**

Настоящий стандарт применяется к сделке Муараха для конечного покупателя и ее различным стадиям, к вопросам, касающимся гарантий до заключения сделки Муараха – таким, как обещание, хамши джиддийа (оговоренная сумма, указывающая на серьезность намерения покупателя), а также к вопросам, касающимся гарантий взыскания задолженности, возникающей в результате сделки Муараха.

Настоящий стандарт неприменим к сделкам купли-продажи с отсроченным платежом, совершаемым на ином основании, нежели договор Муараха для конечного покупателя. Также стандарт неприменим к иным продажам, основанным на доверии, и продажам по сниженным ценам.

**2. Процедуры, предшествующие заключению договора Муараха.**

**2.1 Выражение клиентом своей воли приобрести товар при посредничестве учреждения.**

**2.1.1 Учреждению разрешается приобрести товар только в ответ на волеизъявление и заявление своего клиента, поскольку такой порядок соответствует предписаниям шариата в отношении договора купли-продажи.**

**2.1.2 При условии надлежащего соблюдения пункта 2.2.3 клиенту разрешается обратиться к учреждению с просьбой о приобретении товара у определенного источника поставки. Однако учреждение имеет право отказаться от исполнения сделки, если клиент отклоняет оферты иных источников, более подходящих для учреждения.**

**2.1.3 Воля клиента приобрести товар не может считаться обещанием или обязательством, если только она не была выражена в надлежащей форме. Допускается подготовка единственного комплекта документов, в которых изложена как воля клиента, согласно которой учреждение должно купить товар у поставщика, так и обещание купить такой товар у учреждения, которое подписывается клиентом. Такой документ может быть подготовлен клиентом или может применяться стандартная форма заявления, подготовленная учреждением и подписываемая клиентом.**

Клиент может получить от поставщика прейскурант, который либо адресован клиенту в индивидуальном порядке, либо не содержит указания имени какого-либо клиента. В последнем случае прейскурант считается приглашением к проведению переговоров, а не офертой продажи. Предпочтительно, когда счет-договор адресован учреждению, чтобы в таком случае являться поступившей от поставщика офертой продажи, действительной до окончания указанного периода. Как только от учреждения поступает акцепт, это автоматически ведет к заключению двумя сторонами договора купли-продажи.

**2.2 Позиция учреждения в отношении заявления клиента о заключении сделки Муараха для конечного покупателя**

**2.3.1 В случае принятия клиентом предложения поставщика, которое либо адресовано ему лично, либо не содержит адреса, учреждению не разрешается совершение сделки Муараха для конечного покупателя.**

<sup>152</sup> Материалы <http://kavkaznasledie.ru/?p=1867>

**2.3.2** Крайне важным является аннулирование любых предшествующих договорных отношений, связанных с поставкой товара, между клиентом, который является конечным покупателем, и исходным поставщиком заказанного товара, если таковые имеют место. При заключении сделки Мурабаха конечному покупателю предъявляется требование, в соответствии с которым обязательным условием является аннулирование предыдущих договорных обязательств в действительности, а не фиктивно.

Не допускается передача учреждению прав и обязанностей по договору, который был подписан между клиентом и поставщиком заказанного товара.

**2.3.3** Учреждение должно удостовериться, что сторона, у которой покупается товар, является третьим лицом, а не клиентом или агентом такого. Например, клиент или его представитель не должен быть настоящим владельцем товара, и сторона, продающая товар, также не должна принадлежать клиенту. Если совершается сделка купли-продажи, а позже обнаруживается, что она совершалась подобными методами, это влечет к недействительности сделки.

**2.3.4** Учреждению разрешается приобретение товара у лица, состоящего в кровнородственных или брачных отношениях с клиентом, который является конечным покупателем, а затем продажа такого товара такому клиенту на условиях отсроченной оплаты по договору Мурабаха – при условии, что это не является юридической схемой для прикрытия продажи тина. Предпочтительно, чтобы внутренние процедуры учреждения, связанные с подачей конечным покупателем заявления о заключении договора Мурабаха, разрабатывались таким образом, чтобы избежать подобных случаев.

**2.3.5** Учреждению и клиенту не разрешается договариваться о создании мушарака в каком-либо проекте или указанной сделке с обещанием одной из сторон приобрести долю участия в мушараке другой стороны по договору Мурабаха как на условиях немедленной оплаты, так и на условиях отсроченной оплаты. Однако одному из партнеров разрешается давать обещание приобрести долю участия в мушараке другого партнера по рыночной цене продажи или по цене, определяемой во время продажи, при условии составления нового договора. Такая продажа может совершаться как на условиях немедленной оплаты, так и на условиях отсроченной оплаты.

**2.2.6** Не допускается совершение Мурабаха на условиях отсроченной оплаты, если вовлеченный актив является золотом, серебром или какой-либо валютой. Также не допускается эмиссия свободно обращающихся бумаг в случае, если актив в основе такой бумаги состоит из дебиторской задолженности по Мурабаха или иных дебиторских задолженностей. Также не допускается заключение договора Мурабаха в отношении товара, который являлся предметом предшествующего договора Мурабаха с тем же клиентом, т.е. не допускается рефинансирование сделки.

### **2.3 Обещание клиента**

**2.3.1** Не допускается, чтобы подписанный клиентом документ, подтверждающий обещание о покупке, включал двустороннее обещание, обязательное для обеих сторон (учреждения и клиента).

**2.3.2** Обещание клиента о покупке и относящаяся к такому договорная основа не являются частью сделки Мурабаха, но предназначены для обеспечения гарантии того, что клиент завершит сделку после приобретения товара учреждением. Если у учреждения есть иные возможности продать товар, то ему могут и не потребоваться такое обязательство и договорная основа.

**2.3.3** Двустороннее обещание между клиентом и учреждением допускается только в том случае, если существует возможность отмены обещания как обоими лицами, давшими обещание, так и одним из таких лиц.

**2.3.4** Учреждению и клиенту разрешается после предоставления последним обещания, но до подписания договора Мурабаха, договориться о пересмотре условий обещания, касающихся отсрочки оплаты, наценки или иных условий. Условия обещания не могут быть пересмотрены, если только обе стороны не договорились о пересмотре такого обещания.

поскольку право пересмотра не может быть предоставлено исключительно одной из сторон.

2.3.5 Учреждению разрешается приобретать товар у поставщика на основании «продажи или возврата», т.е. с правом возврата товара в течение указанного срока. Если клиент впоследствии не приобретает товар, учреждение может вернуть его поставщику в указанный срок на основании такого условного права, установленного шариахом. Это право в отношениях между учреждением и поставщиком прекращается не после простого предложения товара клиенту, а только после фактической продажи.

2.4 Комиссионное вознаграждение и расходы.

2.4.1 Учреждению не разрешается получать комиссионное вознаграждение от клиента.

2.4.2 Учреждению не разрешается получать вознаграждение за предоставление кредитной линии.

2.4.3 Расходы на подготовку документов для заключения договора между учреждением и клиентом должны быть разделены между двумя сторонами (учреждением и клиентом) при условии, что они не согласуют несение таких расходов одной из сторон и что эти расходы являются обоснованными, то есть отражающими объем выполненных работ таким образом, что они косвенно не включают комиссионное вознаграждение или вознаграждение за предоставление кредитной линии.

2.4.4 Если Мурабаха для конечного покупателя осуществляется посредством ссидцированного финансирования, то учреждение, которое действует в качестве организатора синдиката, имеет право требования выплаты участниками синдиката вознаграждения за организацию такого синдиката.

2.4.5 Учреждению разрешается взимать вознаграждение за составление им технико-экономического обоснования (ТЭО), если такое ТЭО основано на запросе клиента, проводится в пользу такового и клиент с самого начала выразил согласие выплатить такое вознаграждение.

2.5 Гарантии, относящиеся к началу сделки:

2.5.1 Учреждению разрешается получение от клиента (конечного покупателя) гарантии, относящейся к надлежащему исполнению поставщиком своих договорных обязательств перед учреждением в рамках его личной правоспособности, а не его правоспособности как конечного покупателя или агента учреждения. Таким образом, если договор Мурабаха не подписан, данная клиентом гарантия сохраняет юридическую силу. Эта гарантия требуется только в тех случаях, когда клиент предлагает определенный источник поставки для объекта, составляющего предмет договора Мурабаха.

Вследствие такой гарантии клиент будет обязан компенсировать любой ущерб, понесенный учреждением в связи с ненадлежащим исполнением поставщиком своих договорных обязательств. Эти обязательства касаются соответствия поставляемого объекта спецификациям и внимательного оформления договора. Невыполнение этих условий приводит к потере учреждением времени, усилий или имущества, или к правовому спору и требованиям о возмещении ущерба.

2.5.2 Не допускается наложение на клиента, который является конечным покупателем, обязанности предоставления гарантии компенсации ущерба учреждения, возникающего в результате случайной гибели или случайного повреждения поставляемого объекта до момента подписания клиентом акта приема-передачи.

2.5.3 Учреждению разрешается в случае обещания, данного клиентом, взять какую-либо денежную сумму в качестве хамши джиддийа (оговоренная сумма, указывающая на серьезность намерения покупателя). Эта сумма должна быть уплачена клиентом по запросу учреждения как сумма, отражающая финансовую состоятельность клиента и гарантирующая компенсацию учреждению любого ущерба, возникающего в результате нарушения клиентом своего обещания. Взяв хамши джиддийа, учреждение не испытывает необходимости требовать компенсацию за ущерб, поскольку такая компенсация может быть получена за счет хамши джиддийа. Хамши джиддийа не рассматривается как урбон, т.е. как форма предоплаты при договоре купли-продажи, которая считается частью суммы сделки при ее

совершении и остается продавцу в случае отказа клиента. Сумма, размещенная клиентом в качестве обеспечения его обязательства, может находиться в трасте на хранение у учреждения. В этом случае учреждение не может инвестировать такую сумму. Если клиент предоставит разрешение инвестировать ее, она может находиться в инвестиционном трасте на основании договора Муараба между клиентом и учреждением.

2.5.4 В случае нарушения клиентом своего обещания, учреждению не разрешается замораживать хамши джиддийа. Вместо этого права учреждения ограничиваются вычетом суммы фактически понесенных в результате нарушения убытков, а именно разницы между себестоимостью товара и ценой его продажи третьему лицу. Фактический ущерб, нанесенный учреждению, не может включать упущенную выгоду в сделке Муараба, что является упущенной коммерческой возможностью.

2.5.5 После выполнения клиентом своего обещания и подписания договора Муараба для конечного покупателя учреждение должно вернуть хамши джиддийа клиенту. Учреждение не имеет права использовать какую-либо сумму хамши джиддийа, за исключением случаев нарушения обещания, как изложено в пунктах 2.5.3 и 2.5.4. Учреждению разрешается договариваться с клиентом о вычете суммы хамши джиддийа из цены, подлежащей уплате клиентом по договору Муараба для конечного покупателя.

2.5.6 Учреждению разрешается взыскать урбон (денежный задаток) после заключения сделки купли-продажи Муараба с клиентом. Это запрещено на этапе заключения договора, на котором клиент дал свое обещание приобрести товар. Предпочтительно, чтобы учреждение вернуло клиенту сумму, которая остается после вычета из суммы урбон фактически понесенных убытков в результате нарушения, а именно разницы между стоимостью товара при покупке такового учреждением и ценой его продажи третьему лицу.

3. Приобретение учреждением или его агентом права собственности и владения в отношении актива или товара

3.1 Приобретение актива или товара учреждением до его продажи по договору Муараба для конечного покупателя

3.1.1 Учреждению запрещается продажа какого-либо объекта по сделке Муараба до приобретения такого объекта. Таким образом, для учреждения является недействительным заключение с клиентом сделки купли-продажи Муараба до заключения сделки по приобретению такого объекта, являющегося предметом договора Муараба, у поставщика и до фактического или подразумеваемого вступления во владение объектом в результате передачи поставщиком контроля над объектом или представления документов, удостоверяющих право владения (см. пункты с 3.2.1 по 3.2.4). Сделка Муараба также считается недействительной, если договор с поставщиком является недействительным, так как в этом случае учреждение не имеет полного права собственности на объект.

3.1.2 Допускается, чтобы составление договора между учреждением и поставщиком было завершено посредством встречи двух сторон для обсуждения деталей. На этом этапе возможно подписание договора. Также допускается, чтобы составление договора было завершено посредством обмена уведомлениями об оферте и акцепте как в письменной форме, так и в форме обмена сообщениями любыми современными средствами связи, обычно применяемыми согласно общепринятым принципам.

3.1.3 Первоначальный принцип состоит в том, что учреждение самостоятельно покупает товар непосредственно у поставщика. Однако учреждению разрешается совершать покупку посредством уполномочивания иного агента, нежели конечный покупатель, а клиент (конечный покупатель) не должен быть назначен в качестве агента, за исключением случаев крайней необходимости.

В дополнение к вышесказанному, агент не должен продавать товар самому себе. Вместо этого учреждение должно сначала приобрести право собственности на товар, а затем продать такой товар агенту. В таком случае должны соблюдаться положения пункта 3.1.5.

3.1.4 В случаях, если клиент уполномочен приобрести товар в качестве агента учреждения, обязательным является принятие процедур, которые обеспечивают соблюдение определенных



условий. Эти условия включают следующие требования:

а) учреждение должно заплатить поставщику самостоятельно и не должно переводить цену товара на счет клиента как агента;

б) учреждение должно получить от поставщика документы, которые подтверждают, что продажа состоялась.

3.1.5 Обязательным является разделение двух видов ответственности по риску, следующих за приобретением товара, а именно ответственности учреждения и ответственности клиента как агента учреждения. Такое разделение рисков достигается временным интервалом между исполнением агентского договора и подписанием договора Мурабаха для конечного покупателя, как обозначено в уведомлении клиента об исполнении агентского договора касательно приобретения товара и оферте покупки товара по договору Мурабаха, за которым следует уведомление учреждения о его акцепте оферты покупки и подписании договора купли-продажи Мурабаха

3.1.6 Начальный принцип состоит в том, что все документы и договоры, связанные с осуществлением продажи объекта, должны составляться от имени учреждения, а не от имени клиента, даже если последний действует в качестве агента учреждения по приобретению такого товара.

3.1.7 Когда учреждение назначает кого-либо в качестве своего агента для приобретения товара, допускается, чтобы две стороны договорились уполномочить такого агента осуществлять приобретение товара в качестве агента без раскрытия существования агентского соглашения. В этом случае агент будет действовать как принципал в делах с другими лицами и будет совершать покупку непосредственно от своего имени, но в интересах учреждения как принципала. Однако предпочтительно, чтобы функция агента раскрывалась.

3.2 Вступление учреждения во владение активом или товаром до его продажи по договору Мурабаха для конечного покупателя

3.2.1 Обязательным является уточнение того факта, находится ли объект в фактическом или предполагаемом владении у учреждения до его продажи клиенту по договору Мурабаха для конечного покупателя.

3.2.2 Условие, в соответствии с которым учреждение должно вступить во владение объектом (до его последующей продажи клиенту), имеет особую цель: учреждение должно принять риск, связанный с объектом, который оно собирается продать. Это означает, что объект должен перейти из сферы ответственности поставщика под ответственность учреждения. Также обязательным является четкое указание момента времени, когда риск, связанный с объектом, передается учреждением клиенту, с обозначением этапов передачи объекта одной стороной другой стороне.

3.2.3 Условия поставки товаров и вступления во владение таковыми различаются в зависимости от природы товаров и различных торговых обычаев. Вступление во владение может быть фактическим в случае действительно совершенной поставки или транспортировки объекта приобретателю или его агенту, но также оно может осуществляться в порядке предполагаемого действия посредством передачи объекта в распоряжение приобретателя, чтобы дать ему возможность по собственному усмотрению распоряжаться таким объектом, даже в том случае, если физическая поставка и не имела места. Вступление во владение объектом недвижимого имущества может также осуществляться посредством освобождения такого недвижимого имущества и передачи такового в распоряжение приобретателя. Если последний не в состоянии получить приобретенный объект в свое распоряжение, тогда освобождение имущества не считается передачей права владения. В случае с движимыми активами, вступление во владение происходит в зависимости от характера таких активов.

3.2.4 Получение учреждением или его агентом конносамента при покупке товаров на международном рынке считается предполагаемым вступлением во владение. То же применимо к получению учреждением актов о приеме товарно-материальных ценностей на

ответственное хранение, выданных на складе после выполнения надлежащих удостоверительных формальностей.

**3.2.5** Изначальный принцип состоит в том, что само учреждение должно получать объект из складских помещений поставщика или согласно местоположению, указанному в условиях поставки. Ответственность по риску, связанному с объектом купли-продажи, передается учреждению после вступления учреждения во владение объектом. Однако учреждению разрешается уполномочить другое лицо для принятия поставки товара от его имени.

**3.2.6** Ответственность за обеспечение страхового покрытия объекта, проданного по договору Мурабаха, лежит на учреждении на этапе приобретения им права собственности. Учреждение принимает эту ответственность как собственник товара, а также несет все несвязанные с ней риски. Страховое возмещение, если возникает необходимость требования до передачи права собственности клиенту, принадлежит исключительно учреждению, а не клиенту. Учреждение имеет право рассчитать расходы как часть стоимости, которая впоследствии может быть включена в цену сделки Мурабаха.

**3.2.7** Разрешено агентирование в проведении процедур получения страхового покрытия объекта на этапе приобретения учреждением права собственности. Однако обязательным является несение учреждением расходов по страхованию.

#### **4. Заключение договора Мурабаха**

**4.1** Не допускается, чтобы учреждение рассматривало договор Мурабаха для конечного покупателя автоматически заключенным лишь в результате вступления им во владение активом. Также учреждение не имеет права принуждать клиента, который является конечным покупателем, принимать поставку такого актива и платить цену продажи по договору Мурабаха, если клиент отказывается заключать сделку Мурабаха.

**4.2** Учреждение имеет право получить компенсацию за любой фактический ущерб, который был понесен им в результате нарушения данного клиентом обещания. Компенсация состоит из возмещения клиентом учреждению любых убытков вследствие разницы между ценой, полученной учреждением при продаже актива третьему лицу, и начальной ценой, уплаченной учреждением поставщику.

**4.3** В случае, если учреждение приобретает актив с отсрочкой оплаты и имеет намерение продать такой актив на основании договора Мурабаха, тогда учреждение обязано информировать клиента о том, что актив приобретается учреждением на условиях отсроченной оплаты. При заключении договора купли-продажи учреждение обязано раскрывать клиенту подробности о любых расходах, которые оно будет учитывать при определении цены продажи. Учреждение также имеет право включить в цену любые расходы, связанные с объектом, если это приемлемо для клиента. Однако если учреждение не раскрывает информацию о каких-либо расходах, оно не имеет права учитывать такие расходы, если только такие расходы, как правило, не рассматриваются как обычные – например, транспортные расходы на хранение, комиссионные по аккредитивам и страховые премии.

**4.4** Учреждение не имеет права включать в базовую стоимость объекта с целью расчета цены по договору Мурабаха какие-либо суммы, кроме непосредственных расходов, уплачиваемых какому-либо третьему лицу. Не допускается, к примеру, чтобы учреждение прибавляло к стоимости объекта платежи в пользу его собственного персонала за выполненную им работу и т.п.

**4.5** Если учреждение получило от поставщика объекта скидку на тот объект, который был продан по договору Мурабаха, даже после составления договора Мурабаха, клиент должен получить выгоду от такой скидки посредством снижения общей цены продажи по договору Мурабаха пропорционально скидке.

**4.6** Как цена товара, так и прибыль, получаемая учреждением по сделке Мурабаха для конечного покупателя, должны быть обязательно зафиксированы и известны обеим сторонам при подписании договора купли-продажи. Ни при каких обстоятельствах не допускается зависимость определения цены или прибыли от неизвестной переменной или переменных.

значения которых определяются в будущем, как, например, заключение сделки и постановка прибыли в зависимости от ставки ЛИБОР, преобладающей в будущем. Допустимо на этапе обещания ссылаться на любые другие существующие показатели, что послужит более точному определению уровня прибыльности, при условии, что определение размера прибыли учреждения в момент заключения сделки Мурабаха для конечного покупателя должно основываться на определенном проценте от стоимости товара и не должно быть поставлено в зависимость от ставки ЛИБОР или переменного фактора.

4.7 Наценка учреждения по договору Мурабаха для конечного покупателя должна быть известна. Простое указание общей цены продажи не является достаточным. Определение прибыли, возможно, на основании определенной денежной суммы или определенного процента от стоимости или от стоимости плюс расходы. Такое определение размера прибыли завершается соглашением и взаимным согласием обеих сторон.

4.8 Допускается согласование уплаты цены за товар по договору Мурабаха для конечного покупателя в рассрочку через короткие либо продолжительные интервалы времени, а цена продажи такого актива становится задолженностью, которую клиент обязуется погасить в согласованный срок. Не допускается впоследствии требовать какую-либо плату, либо за дополнительно предоставленное время, либо за задержку в оплате, которая может произойти в силу какой-либо причины или без таковой.

4.9 Учреждению разрешается оговаривать в договоре Мурабаха для конечного покупателя условие, в соответствии с которым учреждение освобождается от ответственности в случае любых или некоторых дефектов актива, известное как бай аль-бараах (продажа товара «как есть»). В случае, если такое условие оговорено, предпочтительно, чтобы учреждение уступило клиенту право обращаться к поставщику за получением компенсации за любые обнаруженные дефекты, которая в ином случае будет подлежать взысканию учреждением с поставщика.

4.10 Если учреждение не оговорило условие освобождения его от ответственности за уже существующие скрытые дефекты, которые проявятся после заключения договора, тогда оно несет ответственность за такие дефекты за исключением каких-либо новых (недавно появившихся) дефектов.

4.11 Учреждение имеет право включить в договор условие, согласно которому, в случае отказа клиента после подписания договора Мурабаха принимать поставку актива в предписанный срок, учреждение может аннулировать договор и продать актив третьему лицу от имени клиента за его счет. Затем учреждение может из цены продажи возместить сумму, подлежащую уплате ему клиентом по договору, и будет иметь право обратиться к клиенту с требованием выплаты разницы, если эта цена не будет достаточной для покрытия суммы, подлежащей уплате учреждению.

5. Гарантии и обращение с дебиторской задолженностью по договору Мурабаха

5.1 Учреждению разрешается оговорить с клиентом условие, в соответствии с которым сроки платежей могут наступать досрочно, если клиент отказывается совершать какой-либо платеж или задерживает таковой в отсутствие уважительной причины. Это может происходить одним из способов, указанных далее:

а) сроки платежей наступают автоматически в результате простой задержки платежа независимо от того, насколько короткой является такая задержка;

б) сроки платежей наступают после того, как задержка платежа превысит указанный период;

в) сроки платежей наступают после отправки учреждением клиенту уведомления с напоминанием и указанием временного срока для совершения оплаты.

При таких обстоятельствах учреждение имеет право отказаться от части платежей, ему причитающихся.

5.2 Учреждение должно потребовать от клиента предоставить законное обеспечение в договоре Мурабаха для конечного покупателя. Среди прочего, учреждение может получить гарантию третьего лица или залог средств на инвестиционном счете клиента, или залог какого-либо объекта недвижимого или движимого имущества, или залог предмета договора

Мурабаха в качестве фидуциарного залога (или зарегистрированного обременения), либо без вступления во владение заложенным активом, либо посредством вступления во владение заложенным активом с последующим постепенным освобождением предмета залога пропорционально проценту от общей суммы полученной оплаты.

5.3 Учреждению разрешается требовать от клиента предоставления переводных или обычных векселей до подписания договора Мурабаха для конечного покупателя в качестве обеспечения погашения задолженности, которая возникает после подписания договора. Это возможно при письменном условии, что учреждение не имеет права использовать эти векселя или документы ни в какую другую дату, кроме дат погашения. Требование о предоставлении векселей в качестве обеспечения недопустимо в странах, где они могут представляться к оплате до наступления их дат погашения.

5.4 Не допускается условие, в соответствии с которым товар не будет передаваться в собственность клиента до полной уплаты цены продажи. Однако допускается отсрочка регистрации актива на имя клиента в качестве гарантии уплаты цены продажи в полном объеме. Учреждение может быть уполномочено клиентом продать актив, если клиент задерживает уплату цены продажи, в случае чего учреждение должно выдать клиенту акт, изменяющий условия договора и устанавливающий право собственности последнего. Если учреждение продает актив вследствие неуплаты клиентом цены продажи в дату уплаты таковой, оно должно ограничиться возмещением подлежащей уплате ему суммы и вернуть клиенту разницу.

5.5 В случае получения учреждением залога у клиента, учреждение имеет право оговорить условие, в соответствии с которым клиент должен осуществить уступку в пользу учреждения, чтобы учреждение смогло продать заложенный актив с целью взыскания с клиента суммы, подлежащей уплате, без обращения в суд.

5.6 Допускается включение в договор Мурабаха обязательства клиента уплатить определенную сумму денег или процент от суммы задолженности в качестве пожертвования в благотворительных целях в случае задержки в совершении им платежей на дату платежа. Наблюдательный шариатский совет такого учреждения должен обладать полными сведениями о том, что любая такая сумма действительно расходуется в благотворительных целях, а не в пользу самого учреждения.

5.7 Не допускается продление срока погашения задолженности в обмен на дополнительную плату в случае переноса даты погашения, независимо от состоятельности или несостоятельности должника.

5.8 В случае нарушения клиентом финансовых условий договора Мурабаха в части сроков и сумм платежей, сумма, подлежащая оплате, не может быть иной, чем разница между суммой, которую клиент должен был выплатить на текущий момент по условиям договора, и суммой фактически совершенных им платежей. Учреждению не разрешается налагать на клиента дополнительные обязательства по платежам в пользу учреждения. Это положение, однако, применяется с учетом пункта 5.6.

5.9 Допускается отказ учреждения от части цены продажи в случае досрочной оплаты клиентом, если это происходит вне каких-либо предварительных договорных отношений.

5.10 Учреждению и клиенту при наступлении даты платежа разрешается договориться о том, что уплата задолженности, подлежащей погашению по договору Мурабаха для конечного покупателя, может быть совершена в валюте, отличной от той, в которой выражена задолженность, при условии, что любой такой платеж совершается по курсу обмена валют, действительному на дату расчетной операции. Также условием является либо погашение задолженности в полном объеме, либо уплата суммы, согласованной к уплате в другой валюте таким образом, что не остается подлежащей уплате разницы в другой валюте.

6. Дата издания стандарта

Настоящий стандарт был издан 4 Раби аль-Авваля 1423 г. по Хиджре, что соответствует 16 мая 2002 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Утверждена  
Постановлением Правительства  
Республики Казахстан  
от 29 марта 2012 года № 371

### Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года

№ п/п	Наименование Мероприятий	Форма завершения	Ответственные исполнители	Срок исполнения	Источники финансирования
1	2	3	4	5	6
<b>1. Совершенствование законодательства</b>					
1.1	Проведение анализа основных проблем развития исламского финансирования по секторам исламского финансового рынка	Информация в НБРК, МЭРТ, МФ	АРИФ (по согласованию), АФК (по согласованию)	раз в полугодие до 2020 года	Не требуются
1.2	Выработка дополнительных рекомендаций по совершенствованию законодательства по исламскому финансированию при содействии отечественных и международных консультантов	Предложения в Правительство Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МФ, МЭРТ, МИНТ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию), НБР (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуются. В рамках технической помощи НБР
1.3	Разработка проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования»	Проект Закона	НБРК (по согласованию), МФ, МЭРТ, АРИФ (по согласованию), АФК (по согласованию)	2012 год	Не требуются
1.4	Рассмотрение возможности предоставления льготных условий регистрации права собственности при реализации Договоров Мурабаха, Иджара, Истисна	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МЭРТ, МЮ, МТК, МСХ	2013 год	Не требуются
1.5	Подготовка и подписание Конвенций об избежании двойного налогообложения со странами Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока	Информация в Правительство Республики Казахстан	МФ, МЭРТ, МИНТ, МИД, НБРК (по согласованию)	до 2020 года	Не требуются
1.6	Выработка предложений по совершенствованию налогообложения с учетом принятия Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования»	Предложения в Правительство Республики Казахстан	МЭРТ, МФ, НБРК (по согласованию), МИНТ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2013 годы	Не требуются
1.7	Рассмотрение необходимости и целесообразности создания отдельной законодательной базы для функционирования исламских небанковских и микрофинансовых учреждений (инвестиционных фондов, жилищных и ипотечных компаний и др.) и компаний, имеющих статус исламских	Информация в Правительство Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), АМФФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию), МИНТ, ФНБ «Самрук-Казына» (по	2013 год	Не требуются

	профессиональных участников рынка ценных бумаг		согласованно)		
<b>2. Информационно-разъяснительная работа</b>					
2.1	Подготовка и реализация медиа-плана	Информация в Правительстве Республики Казахстан	МКН, НБРК (по согласованию), заинтересованные государственные органы	ежегодно до 2020 года	Республиканская Бюджетная программа 021 «Проведение государственной информационной политики»
2.2	Рассмотрение возможности создания специального интернет портала, посвященного исламскому финансированию	Предложения в Правительство Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МТК, МКН, АРИФ (по согласованию)	2013 год	Не требуется
2.3	Размещение информации о деятельности действующих лиц и юридических лиц исламских финансовых организаций Казахстана, в том числе и республиканских СМИ	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), АРИФ (по согласованию), АФК (по согласованию), МКН	ежегодно до 2020 года	Не требуется
2.4	Подготовка информации о принятых мерах по развитию исламского финансирования в Республике Казахстан для направления в МНД, с целью дальнейшей о распространения заграничными учреждениями Республики Казахстан	Информация в МНД	НБРК (по согласованию), МННТ	2013-2014 годы	Не требуется
<b>3. Развитие исламской финансовой инфраструктуры</b>					
3.1	Рассмотрение возможности создания централизованного СШПФ	Информация в Правительстве Республики Казахстан	АФК (по согласованию), НБРК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2013 годы	Не требуется
3.2	Поддержка рынка краткосрочной ликвидности для исламских финансовых организаций	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МФ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2014-2015 годы	Не требуется
3.3	Разработка и внедрение промежуточных исламских индексов по методу DowJones	Информация в Правительстве Республики Казахстан	КФБ (по согласованию), НБРК (по согласованию), МННТ	2016 год	Не требуется
3.4	Рассмотрение возможности создания Регионального исламского финансового центра в г. Алматы	Предложение в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МЭРТ, МФ, МННТ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012 год	Не требуется
<b>4. Развитие международного сотрудничества</b>					
4.1	Организация взаимодействия с международными исламскими финансовыми организациями, в т.ч. IFSB, ИМС, ИМ, ААОИФ, ИРА, СВБФГ	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МННТ, МФ, МЭРТ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуется
4.2	Проведение работы по сотрудничеству с Рейтинговым Агентством Малайзии	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МЭРТ, МННТ,	2012-2013 годы	Не требуется

	(RAMHolding).	Казахстан	АРИФ (по согласованию), АФК (по согласованию)		
4.3	Развитие сотрудничества с другими международными традиционными финансовыми институтами и ведущими учебными заведениями по продвижению исламского финансирования (WB, ИС, АДН, университеты США, Великобритания)	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МЭРТ, МФ, МОН, МПНТ	2013-2014 годы	Не требуется
4.4	Участие в основных ежегодных организационных мероприятиях по исламским финансам (Годовое Собрание ИБР, Саммит IFSB (Малайзия), WIBC (Бахрейн), WIFC (Лондон), WIEF (Малайзия))	Информация в Правительстве Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МПНТ, МЭРТ, МФ, МЦД, АРИФ (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуется
<b>5. Развитие государственного сектора</b>					
5.1	Рассмотрение возможности создания Комитета по развитию исламского финансирования при Национальном Банке Республики Казахстан	Предложение в Администрацию Президента Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), МПНТ, МЭРТ, МФ, АФК (по согласованию)	2014 год	Не требуется
5.2	Проработка необходимости разработки бюджетной подпрограммы в рамках программы развития отечественного финансового сектора	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МПНТ, МЭРТ, МФ, НБРК (по согласованию), АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2013 год	Не требуется
5.3	Организация специальной межправительственной программы (twinning) по изучению и обмену опытом со странами, успешно развивающими систему исламских финансов (Малайзия, Бахрейн, ОАЭ, Великобритания, США Люксембург)	Информация в Правительстве Республики Казахстан	МПНТ, МФ, МЭРТ, МЦД, НБРК (по согласованию), АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2013 года	Не требуется
5.4	Выпуск государственных исламских ценных бумаг	Информация в Правительстве Республики Казахстан	МФ, МПНТ, МЭРТ, МТК, АРИФ (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуется
<b>6. Развитие рынка исламских финансовых услуг</b>					
6.1	Определение соответствующих промышленных проектов и организация для них выпуска исламских ценных бумаг	Информация в Правительстве Республики Казахстан	МПНТ, ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «KazAgro» (по согласованию), АРИФ (по согласованию), АФК (по согласованию)	2012 год	Не требуется
6.2	Содействие процессу создания нескольких исламских банков	Информация в МПНТ	АРИФ (по согласованию)	2013-2014 года	Не требуется
6.3	Содействие процессу внедрения исламского страхования	Информация в МПНТ	АРИФ (по согласованию)	2012-2013 года	Не требуется
<b>7. Научно-образовательная работа</b>					
7.1	Включение дисциплины «Основы исламских финансов» для студентов экономических направлений в рамках компонента по выбору	Предложения в Правительство Республики Казахстан	МОН, МФ, МЭРТ, МПНТ, АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012 год	Не требуется
7.2	Изучение методологии и опыта исламской финансовой индустрии (в	Предложения в Правительство	МОН, МФ, МПНТ,	2013 год	Не требуется

	том числе подготовки казахстанских специалистов в сфере исламского финансирования) на базе казахстанских высших учебных заведений	Республики Казахстан	НБРК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)		
7.3	Проведение круглых столов и дискуссий по вопросам исламского финансирования с привлечением ученых и практиков	Информация в Правительство Республики Казахстан	МОН, МИНТ, НБРК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуется
7.4	Проведение на регулярной основе обучающих семинаров для сотрудников заинтересованных государственных органов	Информация в Правительство Республики Казахстан	АДГС (по согласованию), МИНТ, НБРК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуется
7.5	Создание учебно-аналитического центра по изучению исламского финансирования на базе высшего учебного заведения	Информация в Правительство Республики Казахстан	МОН, МИНТ, АФК, (по согласованию), АРИФ	2013 год	Не требуется
7.6	Расширение возможности направления на обучение в зарубежные вузы казахстанских специалистов для подготовки кадров в области исламского финансирования	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МОН, АО «ДМП «Болашақ» (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2013 год	Не требуется

#### 8. Работа с инвесторами

8.1	Проведение целерых переговоров и встреч с банками, фондами, компаниями со стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока с целью привлечения инвестиций в Казахстан (финансирование инвестиционного проекта, заключение соглашений)	Информация в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, МЭРТ, МНД НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуется
8.2	Рассмотрение возможности проведения на территории Республики Казахстан организационных мероприятий (в т.ч. KIFEC)	Информация в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуется
8.3	Активизация работы с группой ИБР: подписание и реализация Страновой стратегии партнерства между Правительством Республики Казахстан и ИБР на 2012-2014 годы	Информация в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, НБРК (по согласованию), заинтересованные государственные органы (в соответствии с утвержденной Стратегией), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуется
8.4	Рассмотрение возможности увеличения доли участия Республики Казахстан в капитале Цемзской корпорации по страхованию инвестиций и экспортного кредитования (на основании официального письма от ИКСИГЭК)	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, МЭРТ, МНД НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуется
8.5	Рассмотрение возможности увеличения доли участия Республики Казахстан в	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, МЭРТ, МНД, НБРК (по согласованию), ФНБ	2012-2014 годы	Не требуется



	капитале Исламской корпорации по развитию частного сектора (на основании официального письма от ИКРЧС)	Казахстан	«Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), АРИФ (по согласованию)		
8.6	Рассмотрение возможности увеличения доли участия Республики Казахстан в Исламском Социальном Фонде Развития (на основании официального письма от ISFD)	Предложение в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, МЭРТ, МИД, НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуются
8.7	Составление полного списка и подготовка справочного материала об исламских банках и финансовых институтах, понесших убытки вследствие невыполнения обязательств контрапартнерами из Казахстана. Создание специальной Рабочей группы по работе с пострадавшими исламскими финансовыми институтами, включающей в себя представителей НБРК, МФ, МЭРТ, МИНТ, МИД, ФНБ «Самрук-Казына», АРИФ, АФК и др.	Информация в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МФ, НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), АФК (по согласованию), АРИФ (по согласованию)	ежегодно до 2020 года	Не требуются
8.8	Активизация деятельности ТПП РК в рамках её членства в Исламской торгово-промышленной палате (далее – ИТПП); активное участие в обсуждении программ и планов, разрабатываемых ИТПП для поддержки развития малых и средних предприятий (далее – МСП) в странах членах ОИС, вовлечение казахстанского бизнеса в различные мероприятия, организуемые ИТПП, информирование членов ИТПП об инвестиционных возможностях, а также других мерах государственной поддержки исламского финансирования в Казахстане	Информация в Правительство Республики Казахстан	МИНТ, МЭРТ, НБРК (по согласованию), ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), НЭПК «Союз «Атамекен» (по согласованию), ТПП (по согласованию)	2012-2014 годы	Не требуются
8.9	Регулярное обновление перечня инвестиционных проектов с обязательным предоставлением их краткой аннотации на английском языке для дальнейшей проработки заграничными учреждениями Республики Казахстан (приемущественно в странах ОИС)	Информация в МИД	МИНТ, МЭРТ, ФНБ «Самрук-Казына» (по согласованию), НУХ «КазАгро» (по согласованию), НЭПК «Союз «Атамекен» (по согласованию), ТПП (по согласованию)	Ежеквартально до 2020 года	Не требуются

**Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Султаната Оман об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 15 апреля 2007 года (вступило в силу 9 января 2008 года)<sup>153</sup>**

**СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ СУЛТАНАТА ОМАН ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИИ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В ОТНОШЕНИИ НАЛОГОВ НА ДОХОДЫ И КАПИТАЛ**

Вступило в силу 9 января 2008 года.

Правительство Республики Беларусь и Правительство Султаната Оман, желая заключить Соглашение об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал, согласились о нижеследующем:

**Статья 1**

Лица, к которым применяется Соглашение

Настоящее Соглашение применяется к лицам, являющимся резидентами одного или обоих Договаривающихся Государств.

**Статья 2**

Налоги, на которые распространяется Соглашение

1. Настоящее Соглашение применяется к налогам на доходы и капитал, взимаемым от имени Договаривающегося Государства или его местных органов власти, независимо от способа их взимания.

2. Налогами на доходы и капитал считаются все налоги, взимаемые с общей суммы доходов, общей суммы капитала или с элементов дохода или капитала, включая налоги с доходов от отчуждения движимого или недвижимого имущества, налоги на общую сумму заработной платы, выплачиваемой предприятиями, а также налоги на прирост стоимости капитала.

3. Существующими налогами, на которые распространяется настоящее Соглашение, являются, в частности:

а) в случае Султаната Оман:

(i) налог с доходов компаний, взимаемый в соответствии с Королевским Декретом N 47/1981 с изменениями; и

(ii) налог на прибыль учреждений, взимаемый в соответствии с Королевским Декретом N 77/1989 с изменениями

(далее - оманский налог);

б) в случае Беларуси:

(i) налог на доходы и прибыль;

(ii) подоходный налог с физических лиц;

(iii) налог на недвижимость

(далее - белорусские налоги).

4. Настоящее Соглашение распространяется также на любые идентичные или по существу аналогичные налоги, которые взимаются после даты подписания настоящего Соглашения в дополнение к существующим налогам или вместо них. Компетентные органы

<sup>153</sup> Материалы <http://www.old.nalog.gov.by/cooperation/agreements/d70bbd852d0b0a60.html>

Договаривающихся Государств уведомляют друг друга о любых существенных изменениях, внесенных в их соответствующее налоговое законодательство, в течение приемлемого периода времени после таких изменений.

### Статья 3

#### Общие определения

1. Для целей настоящего Соглашения, если из контекста не вытекает иное:

- a) термин "Султанат Оман" означает территорию Султаната Оман и принадлежащие ему острова, включая территориальное море и любую область за пределами территориального моря, в отношении которых Султанат Оман в соответствии с международным правом и законодательством Султаната Оман может осуществлять суверенные права в отношении разведки и разработки природных ресурсов морского дна и недр и прилегающих вод;
- b) термин "Беларусь" означает Республику Беларусь и при использовании в географическом смысле - территорию, в отношении которой Республика Беларусь осуществляет суверенные права и юрисдикцию в соответствии с международным правом и законодательством Беларуси;
- c) термины "одно Договаривающееся Государство" и "другое Договаривающееся Государство" означают Султанат Оман или Беларусь в зависимости от контекста;
- d) термин "лицо" означает физическое лицо, компанию, объединение лиц и любую другую организацию, которая рассматривается в качестве налогооблагаемой единицы в соответствии с действующими налоговыми законодательствами Договаривающихся Государств;
- e) термин "компания" означает:
  - (i) в Султанате Оман - любое корпоративное объединение или другую организацию, которая рассматривается в качестве компании или корпоративного объединения в соответствии с действующим налоговым законодательством;
  - (ii) в Беларуси - любое юридическое лицо или любую организацию, которая рассматривается в качестве отдельной организации для целей налогообложения;
- f) термины "предприятие одного Договаривающегося Государства" и "предприятие другого Договаривающегося Государства" означают соответственно предприятие, управляемое резидентом одного Договаривающегося Государства, и предприятие, управляемое резидентом другого Договаривающегося Государства;
- g) термин "международная перевозка" означает любую перевозку морским или воздушным судном, эксплуатируемым предприятием одного Договаривающегося Государства, за исключением случаев, когда морское или воздушное судно эксплуатируется исключительно между пунктами в другом Договаривающемся Государстве;
- h) термин "национальное лицо" означает:
  - (i) любое физическое лицо, имеющее гражданство Договаривающегося Государства; и
  - (ii) любое юридическое лицо, товарищество или ассоциацию, получающие свой статус как таковой по законодательству, действующему в Договаривающемся Государстве;
- i) термин "компетенный орган" означает:
  - (i) в случае Султаната Оман - Министра национальной экономики и инспектора Министерства финансов или его полномочного представителя;
  - (ii) в случае Беларуси - Министерство по налогам и сборам или его полномочного представителя;
- j) термин "налог" означает оманский налог или белорусские налоги в зависимости от контекста, но не включает никакой суммы, которая выплачивается в отношении любой неуплаты или ошибки, касающейся налогов, к которым применяется настоящее Соглашение, или которая представляет штраф, взимаемый в отношении этих налогов.

2. Что касается применения настоящего Соглашения Договаривающимся Государством в любое время, то любой термин, не определенный в нем, имеет, если из контекста не вытекает иное, то значение, которое он имеет в это время по законодательству этого Государства применительно к налогам, на которые распространяется настоящее Соглашение, причем

любое значение по соответствующему налоговому законодательству этого Государства преобладает над значением, придаваемым этому термину другим законодательством этого Государства.

#### Статья 4

##### Резидент

1. Для целей настоящего Соглашения термин "резидент одного Договаривающегося Государства" означает лицо, которое по законодательству этого Государства подлежит налогообложению в нем на основании местожительства, постоянного местопребывания, места управления, места регистрации или любого другого аналогичного признака, а также включает это Государство, его местный орган или законный орган.

2. Если в соответствии с положениями пункта 1 физическое лицо является резидентом обоих Договаривающихся Государств, его положение определяется следующим образом:

- a) оно считается резидентом только того Государства, в котором оно располагает постоянным жилищем; если оно располагает постоянным жилищем в обоих Государствах, оно считается резидентом только того Государства, в котором оно имеет более тесные личные и экономические связи (центр жизненных интересов);
- b) если Государство, в котором находится центр его жизненных интересов, не может быть определено или если оно не располагает постоянным жилищем ни в одном из Государств, оно считается резидентом только того Государства, в котором оно обычно проживает;
- c) если оно обычно проживает в обоих Государствах или если оно обычно не проживает ни в одном из них, оно считается резидентом только того Государства, гражданином которого оно является;
- d) если резидентский статус не может быть определен с учетом подпунктов "a" - "c", то компетентные органы Договаривающихся Государств решают вопрос по взаимному согласию.

3. Если в соответствии с положениями пункта 1 лицо, не являющееся физическим лицом, является резидентом обоих Договаривающихся Государств, тогда оно считается резидентом только того Государства, в котором расположено место его фактического руководства. Если местонахождение фактического руководства не может быть определено, то компетентные органы решают вопрос по взаимному согласию.

#### Статья 5

##### Постоянное представительство

1. Для целей настоящего Соглашения термин "постоянное представительство" означает постоянное место деятельности, через которое полностью или частично осуществляется предпринимательская деятельность предприятия.

2. Термин "постоянное представительство" включает, в частности:

- a) место управления;
- b) отделение;
- c) контору;
- d) фабрику;
- e) мастерскую; и
- f) рудник, нефтяную или газовую скважину, карьер или любое другое место добычи природных ресурсов.

3. Термин "постоянное представительство" также включает:

- a) строительную площадку, строительный, монтажный или сборочный объект или связанную с ними надзорную деятельность, только если такая площадка, объект или деятельность продолжается в течение периода, превышающего шесть (6) месяцев;
- b) оказание услуг, включая консультационные услуги, предприятием через своих служащих или другой персонал, нанятый предприятием для такой цели, но только если деятельность такого рода продолжается (в отношении одного и того же или связанного с ним объекта) в

Договаривающемся Государстве в течение периода или периодов, превышающих в совокупности три (3) месяца в любом двенадцатимесячном периоде.

4. Несмотря на предыдущие положения настоящей статьи, термин "постоянное представительство" не рассматривается как включающий:

- a) использование сооружений исключительно для целей хранения, демонстрации или поставки товаров или изделий, принадлежащих предприятию;
- b) содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для целей хранения, демонстрации или поставки;
- c) содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для целей переработки другим предприятием;
- d) содержание постоянного места деятельности исключительно для целей закупки товаров или изделий или для сбора информации для предприятия;
- e) содержание постоянного места деятельности исключительно для целей осуществления для предприятия любой другой деятельности подготовительного или вспомогательного характера;
- f) содержание постоянного места деятельности исключительно для любого сочетания видов деятельности, упомянутых в подпунктах "a" - "e", при условии, что такая деятельность в целом постоянного места деятельности, вытекающая из этого сочетания, имеет подготовительный или вспомогательный характер.

5. Несмотря на положения пунктов 1 и 2, если лицо, иное, чем агент с независимым статусом, к которому применяется пункт 6, действует в одном Договаривающемся Государстве от имени предприятия другого Договаривающегося Государства, то считается, что это предприятие имеет постоянное представительство в первом упомянутом Договаривающемся Государстве в отношении любой деятельности, которую это лицо осуществляет для предприятия, если такое лицо:

- a) обладает и обычно пользуется в этом Государстве полномочиями заключать контракты от имени этого предприятия, если только деятельность такого лица не ограничена той, которая представлена в пункте 4 и которая, если она осуществляется через постоянное место деятельности, не делает это постоянное место деятельности постоянным представительством согласно положениям этого пункта; или
- b) не обладает такими полномочиями, но обычно содержит в первом упомянутом Государстве запасы товаров или изделий, из которых оно отгружает товары или изделия от имени предприятия.

6. Предприятие одного Договаривающегося Государства не рассматривается как имеющее постоянное представительство в другом Договаривающемся Государстве лишь на том основании, что оно осуществляет предпринимательскую деятельность в этом другом Договаривающемся Государстве через брокера, комиссионера или любого другого агента с независимым статусом при условии, что эти лица действуют в рамках своей обычной профессиональной деятельности. Однако если деятельность такого агента полностью или почти полностью проводится от имени этого предприятия, он не рассматривается в качестве агента с независимым статусом в значении данного пункта.

7. Тот факт, что компания, которая является резидентом одного Договаривающегося Государства, контролирует или контролируется компанией, которая является резидентом другого Договаривающегося Государства или которая осуществляет предпринимательскую деятельность в этом другом Государстве (через постоянное представительство или иным образом), сам по себе не превращает одну из этих компаний в постоянное представительство другой.

## Статья 6

### Доходы от недвижимого имущества

1. Доходы, получаемые резидентом одного Договаривающегося Государства от недвижимого имущества (включая доход от сельского или лесного хозяйства), находящегося в другом

Договаривающемся Государстве, могут облагаться налогом в этом другом Договаривающемся Государстве.

2. Термин "недвижимое имущество" имеет то значение, которое он имеет по законодательству того Договаривающегося Государства, в котором находится данное имущество. Этот термин в любом случае включает имущество, вспомогательное по отношению к недвижимому имуществу, скот и оборудование, используемое в сельском хозяйстве (включая разведение и выращивание рыб) и лесном хозяйстве, права, к которым применяются положения общего права в отношении земельной собственности. Узуфрукт недвижимого имущества и права на временные или фиксированные платежи как компенсация за разработку или право на разработку минеральных запасов, источников и других природных ресурсов также рассматриваются в качестве "недвижимого имущества". Морские и воздушные суда не рассматриваются в качестве недвижимого имущества.

3. Положения пункта 1 применяются к доходам, получаемым от прямого использования, сдачи в аренду или использования недвижимого имущества в любой другой форме.

4. Положения пунктов 1 и 3 применяются также к доходам от недвижимого имущества предприятия и к доходам от недвижимого имущества, используемого для оказания независимых личных услуг.

## Статья 7

### Прибыль от предпринимательской деятельности

1. Прибыль предприятия одного Договаривающегося Государства облагается налогом только в этом Государстве, если только это предприятие не осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве через расположенное там постоянное представительство. Если предприятие осуществляет предпринимательскую деятельность так, как указано выше, прибыль этого предприятия может облагаться налогом в другом Договаривающемся Государстве, но только в той части, которая относится к этому постоянному представительству.

2. С учетом положений пункта 3, если предприятие одного Договаривающегося Государства осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве через расположенное там постоянное представительство, то в каждом Договаривающемся Государстве этому постоянному представительству зачисляется прибыль, которую оно могло бы получить в случае, если бы оно было обособленным и отдельным предприятием, занятым такой же или аналогичной деятельностью в таких же или аналогичных условиях и действующим совершенно независимо от предприятия, постоянным представительством которого оно является.

3. При определении прибыли постоянного представительства допускается вычет расходов, понесенных для целей предпринимательской деятельности постоянного представительства, включая управленческие и общеадминистративные расходы, понесенные как в Договаривающемся Государстве, где расположено постоянное представительство, так и за его пределами. Однако такой вычет не допускается в отношении сумм, если таковые имеются, выплачиваемых (кроме направленных на возмещение фактических расходов) постоянным представительством головному офису предприятия или любому из его других офисов в виде роялти, платежей за технические услуги или других подобных выплат за использование патентов или других прав, или в виде комиссионных за оказание определенных услуг или за управление, или за исключением банковского предприятия, в виде процентов за кредиты, предоставленные постоянному представительству. Подобным образом при определении прибыли постоянного представительства не принимаются в расчет суммы, выставяемые (кроме направленных на возмещение фактических расходов) постоянным представительством головному офису предприятия или любому из его других офисов в виде роялти, платежей за технические услуги или других подобных выплат за использование патентов или других прав, или в виде комиссионных за оказание определенных услуг или за управление, или за исключением банковского предприятия, в

виде процентов за кредиты, предоставленные головному офису предприятия или любому из его других офисов.

4. Поскольку определение в Договариваемом Государстве прибыли, относящейся к постоянному представительству, на основе пропорционального распределения общей суммы прибыли предприятия его различным подразделениям является обычной практикой, ничто в пункте 2 не мешает этому Договариваемому Государству определить налогооблагаемую прибыль посредством такого распределения, как это принято на практике. Однако выбранный метод распределения должен давать результаты, соответствующие принципам этой статьи.

5. Никакая прибыль не относится к постоянному представительству на основании простой закупки постоянным представительством изделий или товаров для предприятия.

6. Для целей предыдущих пунктов прибыль, относящаяся к постоянному представительству, определяется ежегодно одним и тем же методом, если только не будет достаточной и веской причины для его изменения.

7. Если прибыль включает виды доходов, которые рассматриваются отдельно в других статьях настоящего Соглашения, положения этих статей не затрагиваются положениями настоящей статьи.

## Статья 8

### Морской и воздушный транспорт

1. Прибыль предприятия Договариваемого Государства от эксплуатации морских или воздушных судов в международных перевозках облагается налогом только в этом Договариваемом Государстве.

2. Для целей настоящей статьи прибыль от эксплуатации морских или воздушных судов в международных перевозках включает:

- a) прибыль от сдачи в аренду на основе судна без экипажа морских или воздушных судов; и
- b) прибыль от использования, содержания или сдачи в аренду контейнеров (включая трейлеры и оборудование, связанное с транспортировкой контейнеров), используемых для перевозки товаров или изделий,

если такая сдача в аренду или такое использование, содержание или сдача в аренду в зависимости от обстоятельств второстепенны по отношению к эксплуатации морских или воздушных судов в международных перевозках.

3. Для целей настоящей статьи проценты по суммам, непосредственно связанным с эксплуатацией морских или воздушных судов в международных перевозках, рассматриваются как прибыль, полученная от эксплуатации таких морских или воздушных судов, и положения статьи 11 не применяются в отношении таких процентов.

4. Положения пунктов 1, 2 и 3 применяются также к прибыли, полученной от участия в доле, совместной деятельности или международном транспортном агентстве.

5. Термин "эксплуатация морских или воздушных судов" означает предпринимательскую деятельность по перевозке морем или по воздуху пассажиров, почты, скота или товаров, осуществляемую владельцами, арендаторами или фрахтователями морских или воздушных судов, включая продажу билетов за такую перевозку от имени других предприятий, второстепенную сдачу в аренду морских или воздушных судов и любую другую деятельность, непосредственно связанную с такой перевозкой.

6. Для целей настоящей статьи, пункта 3 статьи 13 и пункта 3 статьи 15, несмотря на подпункт "г" пункта 1 статьи 3, термин "предприятие Договариваемого Государства" включает:

(i) в случае Султаната Оман - компанию "Оманские Авиауслуги" (SAOG), "Авиакомпанию Залива" или любое другое предприятие, управляемое и контролируемое в Султанате Оман и осуществляемое лицом, которое является резидентом Султаната Оман и не является резидентом Беларуси;

(ii) в случае Беларуси - лицо, которое является резидентом Беларуси и не является

резидентом Султаната Оман.

## Статья 9

Ассоциированные предприятия

1. В случае, когда:

а) предприятие одного Договаривающегося Государства прямо или косвенно участвует в управлении, контроле или капитале предприятия другого Договаривающегося Государства или

б) один и те же лица прямо или косвенно участвуют в управлении, контроле или капитале предприятия одного Договаривающегося Государства и предприятия другого Договаривающегося Государства

и в каждом случае между двумя предприятиями в их коммерческих или финансовых взаимоотношениях создаются или устанавливаются условия, отличные от тех, которые имели бы место между двумя независимыми предприятиями, тогда любая прибыль, которая была бы начислена одному из них, но из-за наличия этих условий не была ему начислена, может быть включена в прибыль этого предприятия и соответственно обложена налогом.

2. В случае, когда одно Договаривающееся Государство в соответствии с положениями пункта 1 включает в прибыль предприятия этого Государства и соответственно облагает налогом прибыль, по которой предприятие другого Договаривающегося Государства было обложено налогом в этом другом Государстве, и когда компетентные органы Договаривающихся Государств соглашаются в результате консультаций, что вся прибыль или ее часть, таким образом включенная, является прибылью, которая была бы начислена предприятию первого упомянутого Государства, если бы условия, созданные между двумя предприятиями, были бы такими же, как между независимыми предприятиями, тогда это другое Государство может сделать соответствующую корректировку в сумме налога, взимаемого с этой согласованной прибыли. При определении такой корректировки должное внимание может уделяться другим положениям настоящего Соглашения.

## Статья 10

Дивиденды

1. Дивиденды, выплачиваемые компанией, которая является резидентом одного Договаривающегося Государства, резиденту другого Договаривающегося Государства, могут облагаться налогами в этом другом Государстве.

2. Однако такие дивиденды могут также облагаться налогами в том Договаривающемся Государстве, резидентом которого является компания, выплачивающая дивиденды, и в соответствии с законодательством этого Государства, но если подлинный владелец дивидендов является резидентом другого Договаривающегося Государства, взимаемый налог не превышает пяти (5) процентов общей суммы дивидендов.

Настоящий пункт не затрагивает налогообложения компании в отношении прибыли, из которой выплачиваются дивиденды.

3. Несмотря на положения пункта 2, дивиденды, выплачиваемые компанией, которая является резидентом одного Договаривающегося Государства:

- а) Правительству другого Договаривающегося Государства,
- б) Центральному (Национальному) банку другого Договаривающегося Государства,
- в) Государственному генеральному резервному фонду Султаната Оман,
- д) любому другому законному органу,

освобождаются от налогообложения в первом упомянутом Договаривающемся Государстве.

4. Термин "дивиденды" при использовании в настоящей статье означает доход от акций или других прав, не являющихся долговыми требованиями, предусматривающих участие в прибыли, а также доход от других корпоративных прав, который подлежит такому же налоговому режиму, как доходы от акций, в соответствии с законодательством того Государства, резидентом которого является компания, распределяющая прибыль.



5. Положения пунктов 1 и 2 не применяются, если подлинный владелец дивидендов, будучи резидентом одного Договаривающегося Государства, осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве, резидентом которого является компания, выплачивающая дивиденды, через расположенное там постоянное представительство или оказывает в этом другом Государстве независимые личные услуги с расположенной там постоянной базы и участие в капитале, в отношении которого выплачиваются дивиденды, действительно относится к такому постоянному представительству или постоянной базе. В таком случае применяются положения статьи 7 или статьи 14 в зависимости от обстоятельств.

6. В случае, когда компания, которая является резидентом одного Договаривающегося Государства, получает прибыль или доходы из другого Договаривающегося Государства, это другое Государство не облагает налогом дивиденды, выплачиваемые этой компанией, за исключением случаев, если такие дивиденды выплачиваются резиденту этого другого Государства или если участие в капитале, в отношении которого выплачиваются дивиденды, действительно связано с постоянным представительством или постоянной базой, расположенными в этом другом Государстве, и не подвергает нераспределенную прибыль компании налогу на нераспределенную прибыль компании, даже если выплачиваемые дивиденды или нераспределенная прибыль состоят полностью или частично из прибыли или дохода, возникающих в таком другом Государстве.

## Статья 11

### Проценты

1. Проценты, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые резиденту другого Договаривающегося Государства, могут облагаться налогами в этом другом Государстве.

2. Однако такие проценты могут также облагаться налогами в том Договаривающемся Государстве, в котором они возникают, и в соответствии с законодательством этого Государства, но если подлинный владелец процентов является резидентом другого Договаривающегося Государства, взимаемый налог не превышает пяти (5) процентов общей суммы процентов.

3. Несмотря на положения пункта 2, проценты, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые:

- a) Правительству другого Договаривающегося Государства,
  - b) Центральному (Национальному) банку другого Договаривающегося Государства,
  - c) Государственному генеральному резервному фонду Султаната Оман,
  - d) любому другому законному органу и
  - e) любой организации, полностью или в основном принадлежащей Договаривающемуся Государству, как может быть согласовано время от времени между Правительствами или органами, уполномоченными Правительствами Договаривающихся Государств,
- освобождаются от налогообложения в первом упомянутом Договаривающемся Государстве.
4. Термин "проценты" при использовании в настоящей статье означает доход от долговых требований любого вида вне зависимости от ипотечного обеспечения и вне зависимости от владения правом на участие в прибылях должника и, в частности, доход от правительственных ценных бумаг и доход от облигаций или долговых обязательств, включая премии и выигрыши по этим ценным бумагам, облигациям или долговым обязательствам. Штрафы за несвоевременные выплаты не рассматриваются в качестве процентов для целей настоящей статьи.

5. Положения пунктов 1 и 2 не применяются, если подлинный владелец процентов, будучи резидентом одного Договаривающегося Государства, осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве, в котором возникают проценты, через расположенное там постоянное представительство или оказывает в этом другом Государстве независимые личные услуги с расположенной там постоянной базы и долговое

требование, на основании которого выплачиваются проценты, действительно связано с таким постоянным представительством или постоянной базой. В таком случае применяются положения статьи 7 или статьи 14 в зависимости от обстоятельств.

6. Считается, что проценты возникают в Договаривающемся Государстве, если плательщиком является резидент этого Государства. Если, однако, лицо, выплачивающее проценты, независимо от того, является оно резидентом Договаривающегося Государства или нет, имеет в Договаривающемся Государстве постоянное представительство или постоянную базу, в связи с которыми возникает задолженность, по которой выплачиваются проценты, и расходы по выплате этих процентов несет такое постоянное представительство или постоянная база, то считается, что такие проценты возникают в том Договаривающемся Государстве, в котором расположено постоянное представительство или постоянная база.

7. Если вследствие особых отношений между плательщиком и подлинным владельцем или между ними обоими и каким-либо третьим лицом сумма процентов, относящаяся к долговому требованию, в связи с которым они выплачиваются, превышает сумму, которая была бы согласована между плательщиком и подлинным владельцем при отсутствии таких отношений, то положения настоящей статьи применяются только к последней упомянутой сумме. В таком случае избыточная часть платежа по-прежнему облагается налогом в соответствии с законодательством каждого Договаривающегося Государства с должным учетом других положений настоящего Соглашения.

8. Положения настоящей статьи не применяются, если основной целью или одной из основных целей любого лица, связанного с созданием или передачей долгового требования, в отношении которого выплачиваются проценты, было использование преимуществ настоящей статьи путем такого создания или передачи.

## Статья 12

**Роялти и вознаграждение за технические услуги**

1. Роялти или вознаграждение за технические услуги, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые резиденту другого Договаривающегося Государства, могут облагаться налогами в этом другом Государстве.

2. Однако такие роялти или вознаграждение за технические услуги могут также облагаться налогами в том Договаривающемся Государстве, в котором они возникают, и в соответствии с законодательством этого Государства, но если подлинный владелец роялти или вознаграждения за технические услуги является резидентом другого Договаривающегося Государства, взимаемый налог не превышает десяти (10) процентов общей суммы роялти или вознаграждения за технические услуги.

3. Термин "роялти" при использовании в настоящей статье означает платежи любого вида, полученные в качестве вознаграждения за использование или за предоставление права использования любого авторского права на произведения литературы, искусства или науки, включая программное обеспечение, кинофильмы или фильмы, или пленки, или диски, используемые для радиовещания или телевидения, любого патента, торговой марки, дизайна или модели, плана, секретной формулы или процесса, или за использование или за предоставление права использования промышленного, коммерческого или научного оборудования, или за информацию относительно промышленного, коммерческого или научного опыта.

4. Термин "вознаграждение за технические услуги" при использовании в настоящей статье означает платежи любого вида любому лицу, иные, чем выплаты наемному работнику того лица, которое производит выплату, в качестве вознаграждения за любые услуги управленческого, технического или консультационного характера.

5. Положения пунктов 1 и 2 не применяются, если подлинный владелец роялти или вознаграждения за технические услуги, будучи резидентом одного Договаривающегося Государства, осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве, в котором возникают роялти или вознаграждение за

технические услуги, через расположенное там постоянное представительство или оказывает в этом другом Государстве независимые личные услуги с расположенной там постоянной базой и право, или имущество, или услуги, в отношении которых выплачиваются роялти или вознаграждение за технические услуги, действительно связаны с таким постоянным представительством или постоянной базой. В таком случае применяются положения статьи 7 или статьи 14 в зависимости от обстоятельств.

6. Считается, что роялти или вознаграждение за технические услуги возникают в Договаривающемся Государстве, если плательщиком является резидент этого Государства. Если, однако, лицо, выплачивающее роялти, независимо от того, является оно резидентом Договаривающегося Государства или нет, располагает в Договаривающемся Государстве постоянным представительством или постоянной базой, в связи с которыми возникло обязательство выплачивать роялти или вознаграждение за технические услуги, и такие выплаты осуществляются этим постоянным представительством или постоянной базой, тогда считается, что роялти или вознаграждение за технические услуги возникают в том Договаривающемся Государстве, в котором расположено постоянное представительство или постоянная база.

7. Если владение особых отношений между плательщиком и подлинным владельцем или между ними обоими и каким-либо третьим лицом сумма роялти или вознаграждения за технические услуги, относящаяся к использованию, праву, или информации, или услугам, за которые они выплачиваются, превышает сумму, которая была бы согласована между плательщиком и подлинным владельцем при отсутствии таких отношений, положения настоящей статьи применяются только к последней упомянутой сумме роялти или вознаграждения за технические услуги. В таком случае избыточная часть платежа по-прежнему облагается налогом в соответствии с законодательством каждого Договаривающегося Государства с должным учетом других положений настоящего Соглашения.

8. Положения настоящей статьи не применяются, если основной целью или одной из основных целей любого лица, связанного с созданием или передачей прав, в отношении которых выплачиваются роялти или вознаграждение за технические услуги, было использование преимуществ настоящей статьи путем такого создания или передачи.

### Статья 13

Прирост капитала (Доходы от отчуждения имущества)

1. Доходы, получаемые резидентом одного Договаривающегося Государства от отчуждения недвижимого имущества, определенного в статье 6 и расположенного в другом Договаривающемся Государстве, могут облагаться налогами в этом другом Государстве:

2. Доходы от отчуждения движимого имущества, составляющего часть коммерческого имущества постоянного представительства, которое предприятие одного Договаривающегося Государства имеет в другом Договаривающемся Государстве, или движимого имущества, относящегося к постоянной базе, имеющейся в распоряжении резидента одного Договаривающегося Государства в другом Договаривающемся Государстве с целью оказания независимых личных услуг, включая такие доходы от отчуждения такого постоянного представительства (отдельно или в совокупности с другим предприятием) или такой постоянной базы, могут облагаться налогом в этом другом Государстве.

3. Доходы, получаемые предприятием одного Договаривающегося Государства от отчуждения морских или воздушных судов, эксплуатируемых в международных перевозках, или движимого имущества, относящегося к эксплуатации таких морских или воздушных судов, облагаются налогом только в этом Договаривающемся Государстве.

4. Доходы от отчуждения любого имущества, кроме перечисленного в пунктах 1, 2 и 3, облагаются налогом только в том Договаривающемся Государстве, резидентом которого является лицо, отчуждающее имущество.

#### Статья 14

##### Доходы от независимых личных услуг

1. Доход, получаемый резидентом одного Договаривающегося Государства за профессиональные услуги или другую деятельность независимого характера, облагается налогом только в этом Государстве, если он не располагает регулярно доступной ему постоянной базой в другом Договаривающемся Государстве для осуществления своей деятельности. Если он располагает такой постоянной базой, доход может облагаться налогом в другом Государстве, но только в той части, которая относится к этой постоянной базе.
2. Термин "профессиональные услуги" включает, в частности, самостоятельную научную, литературную, художественную, образовательную или преподавательскую деятельность, так же как и самостоятельную деятельность врачей, адвокатов, инженеров, архитекторов, зубных врачей и бухгалтеров.
3. Для целей настоящего Соглашения термин "постоянная база" означает постоянное место, через которое полностью или частично осуществляется деятельность резидента, оказывающего независимые личные услуги.

#### Статья 15

##### Доходы от работы по найму

1. С учетом положений статей 16, 18 и 19 заработная плата и другое подобное вознаграждение, получаемые резидентом одного Договаривающегося Государства за работу по найму, облагаются налогом только в этом Государстве, если только работа по найму не осуществляется в другом Договаривающемся Государстве. Если работа по найму осуществляется таким образом, полученное в связи с этим вознаграждение может облагаться налогом в этом другом Государстве.
2. Несмотря на положения пункта 1, вознаграждение, получаемое резидентом одного Договаривающегося Государства за работу по найму, осуществляемую в другом Договаривающемся Государстве, облагается налогом только в первом упомянутом Государстве, если:
  - a) получатель находится в другом Государстве в течение периода или периодов, не превышающих в совокупности 183 дней в течение любого двенадцатимесячного периода, начинающегося или заканчивающегося в соответствующем налоговом году, и
  - b) вознаграждение выплачивается нанимателем или от имени нанимателя, который не является резидентом другого Государства, и
  - c) расходы по выплате вознаграждения не несет постоянное представительство или постоянная база, которые наниматель имеет в этом другом Государстве.
3. Несмотря на предыдущие положения настоящей статьи, вознаграждение, получаемое любым наемным работником предприятия Договаривающегося Государства в связи с работой по найму, осуществляемой на борту морского или воздушного судна, эксплуатируемого в международных перевозках, может облагаться налогом в этом Договаривающемся Государстве.

#### Статья 16

##### Гонорары директоров

Гонорары директоров и другие подобные выплаты, получаемые резидентом одного Договаривающегося Государства в качестве члена совета директоров компании или подобного органа компании, которая является резидентом другого Договаривающегося Государства, могут облагаться налогами в этом другом Государстве.

#### Статья 17

##### Доходы артистов и спортсменов

1. Несмотря на положения статей 14 и 15, доход, получаемый резидентом одного Договаривающегося Государства в качестве работника искусств, такого как артист театра,

кино, радио или телевидения, или музыканта, или в качестве спортсмена от его личной деятельности как таковой, осуществляемой в другом Договаривающемся Государстве, может облагаться налогом в этом другом Государстве.

2. В случае, когда доход от личной деятельности, осуществляемой работником искусств или спортсменом в таком его качестве, начисляется не самому работнику искусств или спортсмену, а другому лицу, этот доход, несмотря на положения статей 7, 14 и 15, может облагаться налогом в том Договаривающемся Государстве, в котором осуществляется деятельность работника искусств или спортсмена.

3. Доход, получаемый работником искусств или спортсменом от деятельности, осуществляемой в одном Договаривающемся Государстве, освобождается от налогообложения в этом Государстве, если пребывание в этом Государстве полностью или в значительной степени финансируется из государственных фондов другого Договаривающегося Государства, его местного органа власти или законного органа.

#### Статья 18

Пенсии и выплаты по социальному обеспечению

1. С учетом положений пункта 2 статьи 19 пенсии и другое подобное вознаграждение, выплачиваемые резиденту Договаривающегося Государства за работу по найму в прошлом, облагаются налогом только в этом Государстве.

2. Несмотря на положения пункта 1, выплачиваемые пенсии и другие выплаты, осуществляемые по государственной схеме, которая является частью системы социального обеспечения Договаривающегося Государства, облагаются налогом только в этом Государстве.

#### Статья 19

Доходы от государственной службы

1. а) Заработная плата и другое подобное вознаграждение, иное, чем пенсия, выплачиваемое Договаривающимся Государством, его местным органом власти или законным органом любому физическому лицу за услуги, оказанные этому Государству, органу власти или законному органу, облагаются налогом только в этом Государстве.

б) Однако такая заработная плата и другое подобное вознаграждение облагаются налогом только в другом Договаривающемся Государстве, если услуги оказываются в этом Государстве и физическое лицо является резидентом этого Государства и оно (i) является гражданином этого Государства или (ii) не стало резидентом этого Государства только с целью оказания услуг.

2. а) Любая пенсия, выплачиваемая Договаривающимся Государством, его местным органом власти или законным органом или из фондов, созданных ими, любому физическому лицу в отношении услуг, оказанных этому Государству, органу власти или законному органу, облагается налогом только в этом Государстве.

б) Однако такая пенсия облагается налогом только в другом Договаривающемся Государстве, если физическое лицо является резидентом и гражданином этого Государства.

3. Положения статей 15, 16, 17 и 18 настоящего Соглашения применяются к заработной плате и другому подобному вознаграждению и пенсиям за услуги, оказанные в связи с предпринимательской деятельностью, осуществляемой Договаривающимся Государством, его местным органом власти или законным органом.

#### Статья 20

Доходы преподавателей и учителей

1. Преподаватель или учитель, который является или являлся резидентом одного Договаривающегося Государства непосредственно перед приездом в другое Договаривающееся Государство с целью преподавания или проведения научной работы или того и другого в университете, колледже, школе или другом аккредитованном в этом другом

Договаривающемся Государстве учреждении, освобождается от налогообложения в этом другом Договаривающемся Государстве в отношении любого вознаграждения за такое преподавание или научную деятельность в течение периода, не превышающего двух лет с даты его прибытия в это другое Договаривающееся Государство.

2. Настоящая статья не применяется к доходу от научных исследований, если такие исследования проводятся в первую очередь для личной выгоды конкретного лица или лиц.

3. Для целей настоящей статьи и статьи 21 физическое лицо считается резидентом одного Договаривающегося Государства, если оно является резидентом этого Договаривающегося Государства в финансовом году, в котором оно посещает другое Договаривающееся Государство, или в непосредственно предшествующем финансовом году.

## **Статья 21**

### **Доходы студентов и практикантов**

1. Суммы, которые студент или практикант, являющийся или непосредственно перед приездом в одно Договаривающееся Государство являвшийся резидентом другого Договаривающегося Государства и находящийся в первом упомянутом Договаривающемся Государстве исключительно с целью получения образования или прохождения практики, получает для целей своего содержания, образования или практики, не облагаются налогом в этом Договаривающемся Государстве.

2. Несмотря на положения пункта 1, вознаграждение, которое студент или практикант, являющийся или непосредственно перед приездом в одно Договаривающееся Государство являвшийся резидентом другого Договаривающегося Государства и находящийся в первом упомянутом Договаривающемся Государстве исключительно с целью получения образования или прохождения практики, получает от оказания временных услуг в первом упомянутом Договаривающемся Государстве, не облагается налогом в этом Договаривающемся Государстве при условии, что такие услуги связаны с его образованием или практикой.

## **Статья 22**

### **Другие доходы**

1. Виды доходов резидента одного Договаривающегося Государства независимо от того, где они возникают, не упомянутые в предыдущих статьях настоящего Соглашения, облагаются налогами только в этом Государстве.

2. Положения пункта 1 не применяются к доходам, иным, чем доход от недвижимого имущества, определенного в пункте 2 статьи 6, если получатель таких доходов, будучи резидентом одного Договаривающегося Государства, осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договаривающемся Государстве через расположенное там постоянное представительство или оказывает в этом другом Государстве независимые личные услуги с расположенной там постоянной базы и право или имущество, в отношении которых выплачивается доход, действительно связаны с таким постоянным представительством или постоянной базой. В таком случае применяются положения статьи 7 или статьи 14 в зависимости от обстоятельств.

## **Статья 23**

### **Капитал**

1. Капитал, представленный недвижимым имуществом, принадлежащий резиденту одного Договаривающегося Государства и находящийся в другом Договаривающемся Государстве, может облагаться налогом в этом другом Государстве.

2. Капитал, представленный движимым имуществом, составляющим часть коммерческого имущества постоянного представительства, которое предприятие одного Договаривающегося Государства имеет в другом Договаривающемся Государстве, или движимым имуществом, относящимся к постоянной базе, имеющейся в распоряжении

резидента одного Договаривающегося Государства для целей оказания независимых личных услуг, может облагаться налогом в этом другом Государстве.

3. Капитал, представленный морскими и воздушными судами, эксплуатируемыми предприятием одного Договаривающегося Государства в международных перевозках, и движимым имуществом, относящимся к эксплуатации таких морских или воздушных судов, облагается налогом в этом Государстве.

4. Все другие элементы капитала резидента Договаривающегося Государства облагаются налогом только в этом Государстве.

## Статья 24

Методы устранения двойного налогообложения

1. Если резидент одного Договаривающегося Государства получает доход или владеет капиталом, который в соответствии с положениями настоящего Соглашения может облагаться налогом в другом Договаривающемся Государстве, тогда первое упомянутое Государство позволяет:

а) вычесть из налога на доход этого резидента сумму, равную налогу на доход, уплаченному в этом другом Государстве;

б) вычесть из налога на капитал этого резидента сумму, равную налогу на капитал, уплаченному в этом другом Государстве.

Такой вычет, однако, в любом случае не должен превышать той части налога с дохода или налога с капитала, как было подсчитано до предоставления вычета, которая относится в зависимости от обстоятельств к доходу или капиталу, которые могут облагаться налогом в этом другом Государстве.

2. Налог, уплаченный в Договаривающемся Государстве, оговоренный в пункте 1 настоящей статьи, считается включающим налог, который подлежал бы уплате, если бы не налоговые стимулы, предоставленные в соответствии с законодательством этого Договаривающегося Государства для содействия экономическому развитию.

## Статья 25

Процедура взаимного соглашения

1. Если лицо считает, что действия одного или обоих Договаривающихся Государств приводят или приведут к налогообложению его не в соответствии с положениями настоящего Соглашения, оно может независимо от средств защиты, предусмотренных национальным законодательством этих Государств, представить свое дело для рассмотрения в компетентный орган того Договаривающегося Государства, резидентом которого оно является. Заявление должно быть представлено в течение двух лет с даты первого уведомления о действиях, приводящих к налогообложению не в соответствии с положениями настоящего Соглашения.

2. Компетентный орган стремится, если он сочтет заявление обоснованным и если он сам не в состоянии прийти к удовлетворительному решению, решить вопрос по взаимному согласию с компетентным органом другого Договаривающегося Государства с целью избежания налогообложения, не соответствующего настоящему Соглашению. Любая достигнутая договоренность выполняется несмотря на какие-либо временные ограничения, имеющиеся в национальном законодательстве Договаривающихся Государств.

3. Компетентные органы Договаривающихся Государств стремятся решать по взаимному согласию любые трудности или сомнения, возникающие при толковании или применении настоящего Соглашения.

4. Компетентные органы Договаривающихся Государств могут взаимодействовать непосредственно друг с другом в целях достижения соглашения в понимании предыдущих пунктов.

## Статья 26

## Обмен информацией

1. Компетентные органы Договаривающихся Государств обмениваются такой информацией, которая необходима для выполнения положений настоящего Соглашения или внутреннего законодательства Договаривающихся Государств, касающегося налогов, на которые распространяется настоящее Соглашение в той степени, в какой налогообложение по этому законодательству не противоречит настоящему Соглашению, а также для предотвращения уклонения от уплаты налогов. Обмен информацией не ограничивается статьей 1. Любая информация, полученная Договаривающимся Государством, считается конфиденциальной таким же образом, как и информация, полученная в рамках национального законодательства этого Государства, и раскрывается только лицам или органам (включая суды и административные органы), связанным с определением или взиманием, принудительным взысканием или исполнением решений или рассмотрением заявлений в отношении налогов, на которые распространяется настоящее Соглашение. Такие лица или органы используют информацию только для этих целей. Они могут раскрывать информацию в ходе открытого судебного заседания или при вынесении судебных решений.

2. Ни в каком случае положения пункта 1 не будут толковаться как обязывающие одно Договаривающееся Государство:

- a) проводить административные меры, противоречащие законодательству и административной практике одного из Договаривающихся Государств;
- b) предоставлять информацию, которая не может быть получена в соответствии с законодательством или в ходе обычной административной практики одного из Договаривающихся Государств;
- c) предоставлять информацию, которая раскрывала бы какую-либо торговую, предпринимательскую, промышленную, коммерческую или профессиональную тайну или торговый процесс, или информацию, раскрытие которой противоречило бы государственной политике.

## Статья 27

### Члены дипломатических представительств и консульских учреждений

Никакие положения настоящего Соглашения не затрагивают налоговых привилегий членов дипломатических представительств или консульских учреждений, предоставленных общими нормами международного права или положениями специальных соглашений.

## Статья 28

### Протокол

Прилагаемый Протокол является неотъемлемой частью настоящего Соглашения.

## Статья 29

### Вступление в силу

Каждое из Договаривающихся Государств уведомляет другое Договаривающееся Государство по дипломатическим каналам о выполнении внутригосударственных процедур, необходимых для вступления в силу настоящего Соглашения. Настоящее Соглашение вступает в силу с даты получения последнего из этих уведомлений, и его положения применяются следующим образом:

- (i) в отношении налогов, взимаемых у источника, к суммам, уплаченным или начисленным первого или после первого января календарного года, следующего за датой, с которой Соглашение вступает в силу; и
- (ii) в отношении других налогов за любой налоговый период, начинающийся первого или после первого января календарного года, следующего за датой, с которой Соглашение вступает в силу.



## Статья 30

### Прекращение действия

Настоящее Соглашение остается в силе до тех пор, пока его действие не будет прекращено одним из Договаривающихся Государств. Любое Договаривающееся Государство может прекратить действие Соглашения по дипломатическим каналам путем письменного уведомления о прекращении действия не менее чем за шесть месяцев до окончания любого календарного года, следующего за периодом в пять лет с даты вступления Соглашения в силу. В этом случае действие Соглашения прекращается следующим образом:

- (i) в отношении налогов, взимаемых у источника, по суммам, полученным или начисленным первого или после первого января календарного года, следующего за годом, в котором дано уведомление о прекращении действия; и
- (ii) в отношении других налогов за любой налоговый период, начинающийся первого или после первого января календарного года, следующего за годом, в котором дано уведомление о прекращении действия.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, соответствующим образом на то уполномоченные своими Правительствами, подписали настоящее Соглашение.

Свершено в городе Маскате 27 рабиа 1 1428, соответствующего 15 апреля 2007 года, в двух идентичных оригинальных экземплярах, каждый на русском, арабском и английском языках. Все тексты имеют одинаковую силу. В случае расхождений в толковании между текстами на русском и арабском языках преобладает текст на английском языке.

За Правительство За Правительство  
Республики Беларусь Султаната Оман  
Подпись Подпись

## ПРОТОКОЛ

### **К СОГЛАШЕНИЮ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ СУЛТАНАТА ОМАН ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИИ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В ОТНОШЕНИИ НАЛОГОВ НА ДОХОДЫ И КАПИТАЛ**

При подписании Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Султаната Оман об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал (далее - Соглашение) нижеподписавшиеся согласились, что следующие положения составляют неотъемлемую часть Соглашения:

1. В отношении настоящего Соглашения понимается, что термин "законный орган" означает орган, созданный в соответствии с Королевским Декретом в Султанате Оман, основной целью которого является осуществление некоммерческой деятельности.
2. В отношении настоящего Соглашения термин "капитал" означает имущество в случае Беларуси.
3. В отношении пункта 3 статьи 4 понимается, что при установлении "фактического руководящего органа" обстоятельствами, которые, кроме всего прочего, могут быть приняты во внимание, являются: место, откуда осуществляется фактическое управление и контроль компании; место, где принимаются решения на высшем уровне по важным вопросам, существенным для управления компанией; место, играющее основную роль в управлении компанией с экономической и функциональной точки зрения.
4. В отношении пункта 2 статьи 6 понимается, что определение "недвижимое имущество" применяется Беларуси в соответствии с ее национальным законодательством в отношении недвижимого имущества, находящегося в Беларуси, и законодательство Омана применяется в отношении недвижимого имущества, находящегося в Султанате Оман.

5. В отношении пункта 3 статьи 12 понимается, что термин "оборудование", кроме всего прочего, включает транспортные средства.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, соответствующим образом на то уполномоченные своими Правительствами, подписали настоящий Протокол.

Совершено в городе Маскате 27 рабиа I 1428, соответствующего 15 апреля 2007 года, в двух идентичных оригинальных экземплярах, каждый на русском, арабском и английском языках. Все тексты имеют одинаковую силу. В случае расхождений в толковании между текстами на русском и арабском языках преобладает текст на английском языке.

За Правительство Республики Беларусь  
Подпись

За Правительство Султаната Оман  
Подпись

**Шариатский стандарт №26  
ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ (ТАКАФУЛ)**

Во имя Аллаха Милостивого и Милосердного!

Хвала Аллаху и мир Его Пророку, его семье и сподвижникам!

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

Целью настоящего Стандарта является разъяснение норм шариата, которыми регулируется исламское страхование, а также описание характеристик, основных аспектов, принципов и типов исламского страхования. Еще одна цель данного стандарта – определение ограничений, которые исламские финансовые учреждения (учреждение/учреждения) должны соблюдать при осуществлении исламского страхования.

**ПОЛОЖЕНИЯ СТАНДАРТА.**

**1. Применение Стандарта.**

В Стандарте рассматривается исламское страхование с точки зрения определения, шариатского статуса, характеристик, принципов, базовых элементов и видов, а также отличия от традиционного страхования. В Стандарте также приведены ограничения, которые должны соблюдать исламские финансовые учреждения, предлагающие продукты, основывающиеся на исламском страховании. Стандарт не охватывает схемы социального страхования, предлагаемые государством.

2. Исламское страхование в сравнении с традиционным страхованием  
Исламское страхование представляет собой договорные отношения между группой лиц с целью урегулирования убытков, наступивших в результате действия определенных рисков, которым все такие лица могут подвергнуться. Эти отношения включают в себя внесение платежей в качестве добровольных взносов и ведут к учреждению страхового фонда, который обладает статусом юридического лица и несет финансовую ответственность. Ресурсы данного фонда используются для возмещения ущерба любого участника, которому был причинен такой ущерб, с учетом определенного набора правил и установленной процедуры оформления документации. Этим фондом управляет либо выбранная группа держателей полисов, либо акционерная компания, которая руководит страховыми операциями, инвестирует активы фонда и получает за это определенное вознаграждение. Что касается традиционного страхования, оно представляет собой договор муавала, по которому прибыль извлекается из самой операции страхования и, как следствие, попадает под ограничения шариата на финансовые сделки, в которых присутствует гарар. Таким образом, шариат запрещает традиционное страхование.

**3. Статус исламского страхования по фикху**

Исламское страхование основывается на обязательстве участников произвести взносы (табарру') ради собственного интереса. Участники, таким образом, защищают свою группу путем уплаты взносов, которые составляют ресурсы страхового фонда, и передают управление данным фондом избранному комитету держателей полисов или акционерной компании, которая обладает лицензией на ведение страховой деятельности. В последнем случае компания выполняет данную функцию на основании возмездного договора на оказание агентских услуг вакала. Помимо управления страховыми операциями комитет держателей полисов или компания также принимает на себя ответственность по инвестированию активов фонда через договоры мудараба или инвестиционного агентирования.

3.1 Управляющая компания имеет право на распоряжение собственным капиталом и прибылью по капиталу, на получение агентского вознаграждения и определенной доли прибыли от инвестирования страховых активов через договор мудараба или инвестиционного агентирования. Компания также несет все расходы по своим операциям, включая те, которые относятся к выполнению задач по инвестированию страховых активов.

3.2 Фонд держателей полисов имеет право на взносы и прибыль по ним, на средства и резервы, относящиеся к страховой деятельности, а также на страховые излишки. Держатели полисов несут все прямые расходы по управлению страховыми операциями.

4. Договорные отношения в исламском страховании  
В исламском страховании существует три вида договорных отношений.

а) Фонд держателей полисов имеет право на взносы и прибыль по ним, на средства и резервы, относящиеся к страховой деятельности, а также на страховые изъятия. Держатели полисов несут все прямые расходы по управлению страховыми операциями.

б) Отношения между компанией и фондом держателей полисов, представляющие собой казах (агентирование) относительно управления и мудараб или инвестиционное агентирование в отношении инвестирования активов фонда.

в) Отношения между держателями полисов и фондом в форме обязательства внести добровольные взносы (пожертвования) на стадии осуществления взносов, а также обязательства по предоставлению страхового возмещения на стадии предоставления компенсации за ущерб в соответствии с положениями договора и учредительными документами.

5. Принципы и нормы шариата в исламском страховании  
Исламское страхование осуществляется на основании следующих принципов и норм шариата, которые должны быть прямо указаны в уставе, правилах или внутренних документах компании.

5.1 Обязательство по внесению добровольных взносов. Должно быть установлено, что участник переводит на счет страхового фонда (далее – страховой счет, прим. ред.) свои взносы и прибыль по ним для оплаты страхового возмещения и может принимать обязательства по покрытию дефицита средств, который может иметь место, о чем должно быть сказано в правилах.

5.2 Компания, которая организует проведение страховых операций, должна вести два отдельных счета: один – для собственных прав и обязательств, а другой – для прав и обязательств фонда держателей полисов.

5.3 Компания должна принять на себя роль агента по управлению страховым счетом, а также роль мудараб или агента по инвестированию страховых активов.

5.4 Страховые активы и прибыль по инвестициям этих активов принадлежат страховому счету, равно как и обязательства, возникающие в результате инвестиций, связаны с ним.

5.5 Утвержденные правила могут включать требование к распоряжению излишком таким образом, который максимально отвечает общему интересу участников. Примером может служить аккумулялирование резервов, сокращение взносов, расходование на благотворительность и частичное либо полное распределение излишка среди участников. Управляющая компания не имеет права на какую-либо долю излишка.

5.6 В случае ликвидации компании все средства и аккумулялированные резервы, относящиеся к страхованию, должны идти на благотворительные цели.

5.7 Держатели полисов должны привлекаться к участию в управлении страховыми операциями посредством соответствующих правовых форм, которые позволяют им осуществлять свои права и защищать свои интересы. Такие соглашения должны включать, помимо прочего, представление интересов держателей полисов в Совете директоров.

5.8 Компания должна соблюдать правила и принципы шариата во всех видах деятельности, включая инвестирование. В особенности компания должна удерживаться от предоставления страхового покрытия для запрещенных по шариату объектов, видов деятельности или целей.

5.9 Для издания фетв (богословско-правовых заключений), обязательных для исполнения, компанией формируется Шариатский наблюдательный совет. Помимо этого, внутри компании создается внутренний отдел шариатского контроля.

6. Виды исламского страхования

6.1 Имущественное страхование подразумевает возмещение фактически понесенных убытков в случае реального ущерба и включает страхование от пожара, автомобильной аварии, авиакатастрофы, возникновения ответственности, нарушения обязательств доверенным лицом и т.д. (см. Шариатский стандарт № 5 «Гарантии» – раздел 4.7).

6.2 Личное страхование включает страхование от рисков нетрудоспособности или смерти, иногда также упоминается как такафул (взаимная поддержка), в противовес страхованию жизни в традиционной системе страхования.

6.2.1 Страхование от рисков нетрудоспособности или смерти имеет место при соблюдении следующих условий.

6.2.1.1 Подача заявления на участие с указанием всех персональных данных и характеристик, которые должны быть известны для предоставления страхового покрытия, наряду с подробными данными о причитающихся выплатах и обязательствах участника.

6.2.1.2 Указание суммы взноса.

6.2.1.3 Указание компенсационных выплат, причитающихся выгодоприобретателю в соответствии с соглашением.

6.2.2 В случае смерти выплаты по такафулу должны распределяться между имеющими на них право лицами, сторонами или в целях, указанных в документах, в соответствии с нормативными актами, издаваемыми Шариятским наблюдательным советом. В случае, если умерший имел право на получение остатка инвестиционной части взноса с прибылью, такая сумма должна быть распределена между наследниками в соответствии с исламскими принципами наследования.

6.2.3 В случае страхования от риска смерти в страховом полисе должно быть предусмотрено, что участник (выгодоприобретатель) или его наследник не имеют права на получение какой-либо компенсации при наступлении смерти в результате убийства, в которое вовлечены указанный выгодоприобретатель или наследник.

#### 7. Участие в страховании.

7.1 Не мусульмане могут участвовать в различных видах исламского страхования наравне с мусульманами.

7.2 Взносы могут устанавливаться в соответствии с актуарными принципами, основанными на статистических методах. В связи с этим, помимо определения типа и срока рискованного покрытия и страховой суммы, особое внимание должно уделяться тому, является ли имеющий место в данном случае риск фиксированным или вариативным, а также соотношению размера взносов и риска.

7.3 Риск, являющийся предметом страхования, должен быть риском, имеющим вероятностный характер. Это не должен быть риск, связанный с абсолютным волеизъявлением участника, или риск, связанный с чем-либо запрещенным шариятом.

#### 8. Обязательства участников в исламском страховании

Участник (желающий застраховаться) должен исполнять нижеследующие обязательства.

8.1 Предоставление требуемой информации о страхуемых рисках и информирование компании о возникновении любых новых обстоятельств, которые могут привести к увеличению таких рисков после заключения договора. В случае если будет доказано, что участник совершил мошенничество или обман, ему впоследствии будет отказано в частичном или полном возмещении ущерба. В случае ненамеренного искажения фактов участником, возмещение ущерба будет производиться пропорционально точным данным, которые он представил.

8.2 Своевременная оплата взносов в соответствии с договором. Если участник отказывается или задерживает уплату взносов, компания вправе расторгнуть договор или принудительно взыскать такой платеж в соответствии с законом.

8.3 Уведомление компании, действующей в качестве агента фонда держателей полисов, о наступлении страхуемого риска. Уведомление должно быть произведено в течение срока, указанного в страховом полисе, или в разумный срок, если срок в полисе не указан. Если участник не направил уведомление, компания будет вправе взыскать с него компенсацию за реальный ущерб, возникший в отношении страхового счета в результате нарушения обязательства.

#### 9. Условия исламских страховых полисов

9.1 В шарияте отсутствуют ограничения на особые условия страховых полисов. Особые условия могут относиться к срокам страхования, отказу в возмещении ущерба в отдельных случаях, при условии, что участник вовремя не уведомил компанию о наступлении риска, либо к присуждению участнику определенной части возмещения. Такое условие, предусмотренное в страховом полисе, остается обязательным для исполнения в том случае, если оно не противоречит нормам шарията или обязательным условиям договора.

9.2 Допускается предусматривать в страховом полисе особые случаи, приводящие к утрате права на возмещение ущерба, при условии, что соблюдена справедливость, сохранены права и отсутствуют несправедливые положения.

#### 10. Обязательства и юрисдикция акционерных обществ

10.1 Компания должна принимать к исполнению различные поручения по руководству страховыми операциями, включая подготовку страховых полисов, сбор взносов, выплату возмещений, а также все технические задания. Компания исполняет такие поручения за определенное вознаграждение, которое должно быть указано в договоре с целью получения согласия участников на его выплату посредством подписания договора.

10.2 Компании вменяется в обязанность достижение общего интереса в ходе управления страховыми операциями. Тем не менее, она не должна гарантировать предоставление страховых активов, за исключением случаев недобросовестного поведения, небрежности или нарушения договорных обязательств.

10.3 Компания несет собственные расходы на подготовку производства, а также все прочие **затраты**, связанные с осуществлением собственной деятельности или инвестированием собственных средств.

10.4 Установленный законом резерв акционерной компании выделяется из ее акционерного капитала и становится частью капитала акционеров, что в равной степени верно для всех прочих **вычетов**, связанных с капиталом. Вычеты из средств держателей полисов или прибыли, причитающейся акционерам акционерной компании, производить не разрешается.

10.5 В целях служения интересам держателей полисов допускается вычитать часть их средств или прибыли для использования в качестве резервов или ассигнований, относящихся к страховому фонду.

Такие вычеты, однако, ни в коем случае не должны принадлежать акционерам акционерной компании. В случае ликвидации накопленный остаток страхового счета направляется на благотворительные цели.

10.6 Компания требует возмещения ущерба от стороны, причинившей вред, как в результате нарушения договорного обязательства, так и в результате аналогичного неправомерного поведения. В этом случае компания представляет участников при решении всех задач, связанных с указанным делом, таких как подача исков, реализация последующих прав и депонирование поступлений на страховом счете.

10.7 При инвестировании компанией средств держателей полисов через мудараба компания несет расходы, которые обычно относятся на счет мудараба (управляющего) (см. Шариатский стандарт № 13 «Мудараб»). Однако если компания инвестирует такие средства через инвестиционную компанию, сделка регулируется положениями шариата об агентстве на основе вознаграждения.

10.8 В случае, когда страховые активы вместе с возмещениями, полученными от компаний-перестрахователей, недостаточны для покрытия обязательств по возмещению ущерба, компания может компенсировать такую недостачу за счет финансирования проекта или займа кард хасан (беспроцентный, благотворительный заем), депонированного на страховой счет. В этой связи дефицит по обязательствам текущего года может быть покрыт за счет из излишка по последующим годам. Компания также может потребовать компенсации такого дефицита от держателей полисов, при условии, что такое обязательство будет закреплено в страховом полисе.

10.9 Страховой счет несет все расходы и издержки, связанные с ведением страховой деятельности.

10.10 В шариате отсутствуют ограничения на примирение между компанией и причинившей ущерб стороной, при условии, что такое примирение осуществляется в интересах участников и отвечает соответствующим требованиям шариата.

## 11. Страховое возмещение.

11.1 Участник получает либо компенсацию ущерба в результате причиненного вреда, либо страховую сумму – в зависимости от того, какая из сумм окажется меньше и будет соответствовать нормативным документам.

11.2 Участник не должен получать и страховое возмещение, и компенсацию за причиненный ущерб от третьих лиц.

11.3 Участник не должен получать компенсацию по одному и тому же ущербу от двух и более страховых компаний.

11.4 В случае имущественного страхования возмещение должно ограничиваться суммой, предусмотренной нормативными актами, и может включать дополнительные убытки, которые могут быть соответствующим образом оценены согласно действительному ущербу.

## 12. Страховой излишек.

12.1 Страховой излишек представляет собой часть активов страхового счета, и он должен распределяться в соответствии с п. 5/5 Стандарта.

12.2 Распределение излишка или его части среди держателей полисов должно осуществляться одним из нижеуказанных способов, при условии, что выбранный способ прямо указан в нормативных документах:

а) распределение излишка среди держателей полисов пропорционально их взносам и независимо от получения возмещения держателем полиса в течение финансового периода;

б) распределение излишка среди держателей полисов, не получивших возмещение в течение финансового периода;

е) распределение излишка среди держателей полисов после вычета сумм возмещения, которые были получены ими в течение того же финансового периода;

д) распределение любым способом, утвержденным Шариатским наблюдательным советом.

13. Истечение срока действия страхового полиса

Срок действия страхового полиса истекает в любом из приведенных ниже случаев.

13.1 Наступление окончания периода, согласованного в страховом полисе. В случае имущественного страхования допускается оговаривать в договоре его автоматическое продление, за исключением случаев, когда участник уведомляет компанию о своем желании не продлевать договор в течение определенного периода до истечения срока действия договора.

13.2 Расторжение полиса компанией или участником, если в полисе предусматривается право на расторжение каждой из сторон по договору.

13.3 Полное повреждение застрахованного имущества (в случае имущественного страхования) без аннулирования права участника на получение страхового возмещения в соответствии с условиями договора.

13.4 Смерть застрахованного лица в случае личного страхования (страхования жизни) без аннулирования права выгодоприобретателя на получение страховой выплаты в соответствии с условиями договора.

14. Дата издания Стандарта. Настоящий Стандарт был издан 23 Раби уль-Авваля 1426 года, что соответствует 2 мая 2005 года.

Принятие Стандарта. Шариатский стандарт по исламскому страхованию был принят Шариатским советом на заседании № 16, состоявшемся в мечети Лучезарной Медины 7-12 Джумада аль-ахир 1427 г. х., что соответствует 3-9 июня 2006 г.

## ИСЛАМСКАЯ ЭТИКА

**Этические нормы и правила в исламе**

Исламская этика (араб. *الخلق بِلِلْاهِيَّة*) — этические нормы и правила, основанные на Коране, сунне Мухаммеда и прецедентах в исламском праве, формирование которых началось вместе с появлением ислама на Аравийском полуострове в VII веке и окончательно сложились в XI веке.

Максимальным проявлением религиозности и добропорядочности является единобожие-таухид — отличительная черта всего ислама, от которой «отшлиф» другие авраамические религии, и одно из двух абсолютных доктринальных требований ислама (наряду со свидетельствованием о признании Мухаммеда последним пророком).

Рассматривая отдельные составляющие этики и морали, мусульманские авторы определяют в качестве важнейшего похвального качества стыд, который вдобавок к своему физиологическому значению, несёт ещё и духовный смысл: боязнь сделать поступок, который не подобает верующему.

Особую важность имеют кротость (хилъм) и скромность (тавадду). И Коран, и сунна призывают отказаться от заносчивости и обещают божественную награду.

Призыв к скромности и кротости отразился на традиции мусульман: в привычке не повышать голос, в покрое традиционной одежды, в отказе от золотой и серебряной посуды, в отказе от вызывающих и броских красок.

Высоко почитаются также тесно связанные качества, как правдивость (сидк), надёжность (амапа) и искренность (ихлас). Они прежде всего, означают согласие внутреннего и внешнего: внутренних убеждений и целей и внешних слов и дел.

Ислам — удивительно рациональная религия, обращенная к человеческому разуму, исключительно для пользы его совершенствования и устранения противоречий между духовной и физической природой человека. Это вероучение не является неопределенной, аморфной религией, довольствующейся лишь отчужденными от реальной жизни рекомендациями быть добрыми, хорошими и морально устойчивыми.

Ислам оказал и оказывает значительное влияние на общественную и политическую жизнь разных стран и народов, проявляясь в различных сферах человеческой жизни, определяя моральные и духовные ценности. Эти нравственные ценности оказывают значительное влияние, так как этика ислама, воздействуя на образ жизни народов, исповедующих ислам, всеосторонне отражается на их психологии, менталитете и жизненных представлениях. Коран является основным источником исламских канонов и учения. Его основные принципы касаются нравственных проблем. Коран провозглашает о том, что Божественная Милость вседесуща и охватывает абсолютно все.

Учение ислама проникнуто высшей справедливостью и заботой о человеке.

В Коране сказано: «Поклоняйтесь Аллаху и не придавайте Ему ничего в союзовании, а родителям — делание добра, и близким, и сиротам, и беднякам, и соседу близкому по родству, и соседу чужому, и другу по соседству, и путнику, и тому, чем овладели десницы ваши».

Поистине, Аллах не любит тех, кто горделиво хвастался, которые скупают и приказывают людям скупаться, и скрывают то, что даровал им Аллах от своей щедрости... и тех, которые тратят свое имущество из лицемерия пред людьми...» (Св. Коран, 4:40-42).

Упование на совесть особенно характерно для мусульманской морали. Верующий человек, как утверждает этика ислама, не может совершить дурной поступок. Если человеческая совесть остается под защитой веры в своего Создателя, то каждый человек



опущает себя защищенным Могучим стражем, который помогает отгонять любую злую мысль или совершать недоброе действие.

Связующим моментом между Творцом и человеком для сохранения самоконтроля человеческой личности является молитва, строго предписанная Кораном. Этим сохраняется удивительное чувство единения общины и всеобщего равенства перед Высшей Силой. Коленопреклонение перед Всемогущим вменено в обязанность еще и для того, дабы не был человек поклоняющимся никому, кроме Аллаха. Молитва удерживает от отчаяния и уныния из-за неприятностей в жизни или неисполнения желаний. Ежедневная пятничная молитва дисциплинирует верующего, поддерживает его сознание в состоянии бодрствования. Она задает жизни мусульманина ритм и, что еще важнее, внутреннюю духовную размеренность. Осуществление молитвы — дело совести каждого человека, определяемое степенью его веры и искренности перед Господом.

Идеология ислама, его нравственные и правовые нормы, зафиксированные в Коране.

Ислам сочетает в себе основные человеческие добродетели, почитаемые и уважаемые каждым народом. Он создал эффективную систему законов этики, дозволенного и запретного. Нормативы благополучной жизни личности и общества считаются морально положительными — добром, а приносящие обществу вред, поступки причисляются к аморальным — ко злу. В своем стремлении уклониться от формализма, ислам связывает этические ценности с любовью к Аллаху и к людям. В Коране говорится: «...Благотетелен тот, кто верит в Аллаха, в Последний день, в ангелов, в Коран, в пророков, благодаря своей любви к Аллаху раздает часть своего имущества своим близким, сиротам, оказавшимся в беде, путешественникам, бедным, пленным. Тот, кто соблюдает намаз, раздает закят\*, тот, кто соблюдает договоренности, терпеливо сносит невзгоды во время беды или на поле брани» (Св. Коран, 2:177).

Появление первоисточника знаний — Корана — положило конец заблуждениям, дикарству, пошлым привычкам, была создана подходящая атмосфера для реформ и новаторства, были решительно укреплены позиции моральных стандартов. Ислам источает энергию, которая заставляет от всего сердца, со всей душевностью, искренностью и серьезностью усваивать нравственные нормы. Это не продиктовано стремлением к манерности и оригинальности, нет и фальшивого страха. Религиозная этика отводит известным правилам специфические функции в общей схеме жизни, характеризуя их сферы и величину воздействия. Это вносит разнообразие в условия личной и общественной жизни людей, их гражданского поведения, активности во всех областях жизни. Этика ислама охватывает все проблемы. Жизненные проблемы переживаются через нравственную нормативную сетку, что спасает человека от господства над ним эгоистических страстей и желаний.

Исламская этика способствует созданию личностей, обладающих высокими морально-волевыми качествами. Ислам ставит человека в условие добра, создавая общественный порядок без участия негативных сил. Он не утверждает лишь благовоистинность и человеческие добродетели, но и рекомендует способы уничтожения плохих навыков. Восторжествование совести и человеческих добродетелей не является лишь его основным требованием, он гарантирует их осуществление. Все те, кто имеет положительное отношение к этим требованиям, объединяются и называются мусульманами.

В соответствии с Кораном, самым достойным является тот, кто «занимает первое место по благочестию». (Св.Коран, 49:13). Смирение, скромность, умение контролировать собственные страсти и желания, прямота, справедливость, терпение, исполнительность, единство между словом и делом — таковы морально-волевые качества, многократно отмечаемые в Коране.

«Аллах любит терпеливых». (Св.Коран, 3:146) «... которые преодолевают собственную ярость, которые умеют прощать. Аллах любит милосердных». (Св. Коран, 3:133-134).

«Не поворачивайся спиной к людям и не зазнавайся, и не ходи по земле надменно, ибо Аллах не любит надменных». (Св.Коран, 31:18). Посланник Аллаха Мухаммед обобщает этические нормы мусульман следующим образом:

«Когда я один и когда я среди людей, Аллах повелевает мне жить его мыслью и быть в его охвате восприятия со следующими заповедями:

- не судить никого, будучи в ярости или в радостном состоянии;
- выбирать средний путь между богатством и бедностью;
- восстановить дружбу с тем, кто ее прервал;
- заниматься мыслительной деятельностью в момент молчания;
- раздавать блага тому, кто не подает руки;
- быть справедливым».

Все вышеперечисленное в исламе автоматически возлагается на его последователей. Уникальная терпимость ислама к другим вероисповеданиям является образцом доброты, честности и уважения. Это предписано Кораном. Ислам ценит добрососедство с немусульманами. Достойным примером тому служат разъяснения Мухаммеда, который сам был образцом величайшей морали. В Коране сказано о нем: «...и, поистине, ты — великого нрава!» (Св. Коран, 68:4).

Жена пророка Аиша говорила: «Нравом его был Коран». Другой сподвижник отзывался о нем так: «К числу наиболее ненавистных ему качеств относилась лживость». Сам же пророк часто говорил: «Поистине, лучшими из вас являются те, кому присущи наилучшие нравственные качества» (хадис). Пророк также сказал: «Верующий отличается хорошим нравом и щедростью, а нечестивый лжив и низок». Характер взаимоотношений мусульман с другими людьми определен в высказываниях пророка — хадисах. Например: «Наибольшим совершенством в вере отличаются наиболее благонаправленные из верующих, мягкие к людям, расположенные к другим и вызывающие расположение к себе, а в том, кто сам не расположен к другим и не располагает других к себе, нет блага».

Уважительное и терпимое отношение к евреям и христианам, признающим паряду с мусульманами монотеизм. — одна из характерных черт этики ислама. По учению ислама все люди равны, а если между ними и существует разница, то только в степени их добропорядочности, их веры, их моральной чистоты. При этом цвет кожи, национальность и прочее не имеют никакого значения.

Социальные проблемы в исламе решаются на милосердии, благородстве и отзывчивости. Существуют особые наставления даже по отношению к благодарности.

В обществе ислам уделяет особое внимание и благородству. Проблемы взаимоотношений в более широком круге включают вопросы и обязанности к соседям, близким и родственникам. Существует хадис о том, как следует относиться к соседям: «Тот не мусульманин, который сам сыт, в то время как сосед его голоден». Что касается близких и родственников, то приоритеты располагаются в следующем порядке: родители, супруг или супруга, дети, близкие и дальние родственники, соседи, друзья, знакомые, сироты, вдовы и вдовцы, нуждающиеся в помощи, друзья-мусульмане, люди остальные и животные. И каждому из этих категорий в Коране нашлось место и внимание, чтобы мусульманин поступал в границах дозволенного и запрещенного. Почет и уважение к родителям представляют собой один из важнейших разделов исламского учения, которому уделяется особое внимание. В Коране говорится: «Твой Господь повелевает ... быть милосердным к родителям. Если один из них или оба живут с тобой на старости лет, никогда не оскорбляй их, радуй их добрыми словами». (Св. Коран, 17:23). «Когда они ослабли, будь снисходителен и милостив. Скажи: Господь, они вырастили и воспитали меня. Прости их». (Св. Коран, 17:24). «Дай своим близким, бедному и путешественнику — неудачнику то, что им полагается! Не растрачивай даром свои блага!» (Св. Коран, 17:26).

В соответствии с Кораном и Сунной, моральная ответственность любого мусульманина не ограничивается лишь его родителями. Он несет ответственность и перед соседями, и

перед близкими. Ответственность эта в дальнейшем охватывает даже все человечество, животный мир, деревья и растения.

Не разрешается, например, охота на птиц и зверей для развлечения. Плодовые и подобные им деревья можно рубить, лишь имея специальное разрешение, в исключительных случаях.

Ислам очищает душу человека от себялюбия, от жестокости и террора, от тщеславия и распушенности. Он — сторонник богобоязненных, самоотверженных, дисциплинированных, справедливых. Он стимулирует чувство ответственности и самоконтроля.

Исламская религия внушает к живой и мертвой природе бескорыстное милосердие, щедрость, дружелюбие, справедливость, честность. Рекомендует доброту и великодушие.

Основные нравственные добродетели ислама создают необходимые предпосылки для достижения общественного благополучия в наиболее высшей степени. Затрагивая коллективные аспекты человеческих взаимоотношений, будет логичным описать этику семьи, отношений между мужчиной и женщиной. В исламе всячески поощряется брак. Тот факт, что мусульманские браки основываются на подчинении законам Корана, на общих убеждениях, ценностях, образе жизни, обеспечивает им прочный фундамент для построения совместной жизни. От мужчин и женщин требуется полное целомудрие до брака и абсолютная преданность супругу. Ислам почитает честь женщин неприкосновенной и настаивает на том, чтобы с ними обходились с должным достоинством и уважением. От них же требуется всячески хранить свою скромность и нравственную чистоту. Исламскому обществу вообще чужды любая форма деградации женщины, в том числе эксплуатация её в коммерческих или иных интересах. Общество должно быть свободным от всяких влияний, ослабляющих мораль, брак, семью.

Пророк Мухаммед сказал, что из всех вещей, разрешенных Богом, развод наиболее ненавистен Ему. Развод допустим разве что в качестве крайнего средства, когда все попытки примирения между мужем и женой потерпели неудачу.

Поскольку семья является ячейкой общества и образует совокупность, именуемую государством, ислам предусматривает все стороны отрицательного и положительного факторов, влияющих на семью. Исламская семейная система принимает как единое целое супруга и супругу, мать и отца, детей и родственников, защищает их интересы. Поэтому в 58-ми государствах исламского мира не было и нет фактов отказных детей, отказных родителей или родственников.

Разве не удивителен тот факт, что Мухаммед всего за 23 года смог организовать утопавшее в пороках разгула, пьянства, разврата общество в союз, основанный на дисциплине, честности и величайшей богобоязненности. Две вещи придавали этому обществу высокий моральный дух, единство и энергию: Священный Коран, который служил источником вдохновения, и великая сильная личность пророка ислама, который привлек к себе мысли людей. Он осознавал необходимость перемен для благоустройства жизни народов, ибо без повиновения Всевышнему все стремления ко благу граждан бесплодны. Он видел, что большинство зол в мире происходит от бедствий сердца, т.е. неверия в Высшую Истину, от невежества о законах Создателя. Пророк ислама учил, что облагородить людские характеры и смягчить сердца можно лишь тогда, когда человек восстановит разрушенную связь с Творцом, который и есть могущественный источник нравственных законов и требований.

Мусульмане убеждены, что для создания у человека стойкого морального духа, укрепления доброго нрава не существует более возвышенного и действенного способа кроме религии. Все другие формы воспитания, претендующие на усовершенствование моральной стороны личности человека, абстрактно повторяют распространившиеся в сегодняшнем мире фразы «красота спасет мир», «добро порождает добро» и т.д. без учета изначального мотива и результата. Принято считать в сегодняшнем обществе, что зло или ложь необходимы и полезны по разным мотивам, т.е. конъюнктурно. Поэтому сложилось губительное мнение, что для безудержного проповедования таких нравов нет никаких препятствий. В таком

обществе человек совершает добро ради корысти или самолюбия. «Во всех религиях лучшие люди нравственны из любви к добру и из отвращения ко злу, а люди низшего разряда держатся нравственных правил по внешним соображениям».

Сподвижники Мухаммеда отмечали, что Его благопристойность была от Корана. Аббас Махмуд аль-Аннад вспоминал, например, что в воспитании добрых нравов у людей божественная добродетель неизбежна. Человек не приобретает добрую нравственность без веры в небесный источник и возвышения от своей земной природы. Это есть критерий высокого достоинства морали и ислама.

Об этике и морали ислама можно говорить бесконечно. Казалось бы, можно ли всерьез рассматривать этику шуток? Шутки и подшучивание — свободное от всяких церемоний обращение с другими, по исламу, не имеет ничего общего с унижением или умалением достоинства другого человека. Запретным является такое подшучивание, которое связано с возведением лжи и неумеренностью, нетактичностью. Или носит постоянный характер, поскольку это вызывает слишком много смеха, ожесточает сердце, порождает взаимную злобу, лишает человека уважения и достоинства. Сообщается и о том, как шутил сам посланник. Когда его спрашивали на эту тему, он отвечал: «Понетине, даже в шутку не говорю я ничего, кроме правды». (Сборник хадисов АТ-Тирмизи).

Исламская этика на деле достойна подражания. К слову, как следует приветствовать друг друга? В Коране сказано: «А когда к Вам обратятся с приветствием, приветствуйте тем, что лучше или отвечайте тем же». (Св. Коран, 4:86).

Такое взаимоотношение рождает чувство доверия и братства между верующими. Информацией к размышлению является тот факт, что страны с развитой экономикой, имеющие новейшие технологии, пославшие человека на Луну, так и не смогли преградить путь отчужденности, равнодушию, а то и ненависти между своими гражданами.

В исламе действуют и наказательные меры в целях соблюдения нравственных ценностей. Коран признает справедливость норм равного воздаяния, не запрещая возмездия не потому, что в нем речь идет о насилии, а потому, что он сужает насилие, вводит в контролируемые рамки. Здесь возмездие оправдано как ограничение насилия между людьми. Тем не менее в Коране Мудрость Божественного назидания выражается рекомендацией о том, что лучше простить.

Предлагается перспектива братства, которая рождается в вере, которая преодолевает вражду, непонимание и чувство мести. Трагедия человека в странах с современными режимами состоит в том, что в этих странах разнообразные области жизни не объединяются в единое целое. В них атеистическое, религиозное, научное, психологическое, материальное и духовное сознание противоборствуют друг с другом. Исламу удалось внести в концепцию о человеческой жизни ясность, целостность и гармонию. В 58-ми мусульманских странах земного шара население живет в рамках традиционных, протестантских через столетия общественных структур. Честность, верность, стыдливость, справедливость — вечные моральные ценности, являющиеся неизбывными устоями жизни этих народов.

Коран явился тем сводом морально-нравственных уложений, который породил, сформировал и дал необозримо долгую жизнь государственному формированию, не имевшему претендентов в истории. Философ Бертрам Рассел писал: «Превосходство Востока было не только военным. Наука, философия, поэзия и все виды искусства процветали в мире Мухаммеда, тогда как Европа была погружена в варварство. Европейцы с их непростительной узостью взглядов называют этот период «темным веком», но только в Европе он был «темным», фактически только в христианской Европе, так как Испания, которая была исламской, имела блестящую культуру».

Историк Роберт Блиффорд писал: «Если бы не арабы, современная европейская цивилизация никогда бы не приобрела тот характер, который позволил ей преодолеть все фазы эволюции; и хотя нет ни единой сферы человеческой деятельности, в которой бы не ощущалось решающее влияние исламской культуры, нигде оно не выражено так ярко, как в естественных науках и научном духе. Этот дух был внесен в европейский мир арабами».<sup>14</sup>

Стивенуд Кобб (основатель всемирной ассоциации прогрессивного просвещения), говорил: «Ислам был фактически родоначальником эпохи Возрождения в Европе».

Артур Леонард: «Ислам стал той вехой на страницах мировой истории, всю значимость которой, наш мир сможет постичь, лишь поднявшись на должную высоту».

### **Процесс принятия исламской этики**

Эксперты по экономическим нарушениям, вместо принципов и моральных ценностей ошидочно сосредотачивают все свое внимание на людях и вещах (Эдмондс, 1993 год). Следовательно, в первую очередь надо учитывать ценности и принципы сотрудника, а не его работу. Сосредоточение на моральных ценностях укрепит доверие и безопасность, создавая в людях способность сопротивляться искушениям.

Здоровые моральные суждения подразумевают владение множеством критериев: способностью оценивать ситуацию и ее нравственное значение, знание людей и мира, знакомство с определенными социальными группами и так далее (Волкер, 1993 год). Учитывая все эти сложности, становится удивительно, почему до сих пор так мало написано о принятии и воплощении в жизнь исламской практики.

Дети имеют тенденцию быстро развиваться от одного состояния к другому, почти безболезненно переходя от состояния полной зависимости от родителей к самостоятельной жизни. Понимание невозможно без создания своей, личной теории на практике; следовательно, почему бы студентам не разработать свою точку зрения вместо того, чтобы подражать чужим? (Дэвис и Ладвингетон, 1995). Дэвис и Ладвингетон также предложили научиться молодым людям прогнозировать свою реакцию на непредвиденные обстоятельства, подкрепляя себя изучением соответствующих правил. Студенты должны создать в себе внутренний диалог, который в спорных ситуациях будет играть роль весов для их самостоятельного сознания. Их нравственность будет базироваться на исламских принципах, изученных в примерах и закрепленных на практике.

Еще в далеком 1966 году Мальдональдо советовал вернуться к классическому образованию, уделяющему большое внимание этике, гражданской сознательности и морали. На Западе уже существуют примеры достойного и нравственного обучения, и некоторые из них можно поставить в пример самим мусульманам: в Финляндии детям преподаются основы прав человека (Хаккарайнен, 1978 год).

Рахман в своей работе за 1996 год выдвигает предложение внедрить исламские принципы на рабочем месте: "Во-первых, необходимо нанимать тех, кто обладает достойными моральными качествами и добродетелью, что подразумевает наличие строгого механизма экранирования. Во-вторых, необходимо постоянно проводить работы по воспитанию в своих сотрудниках вышеупомянутых качеств. Одним из механизмов поощрения может быть увеличение заработной платы, другим – держать сотрудника на испытательном сроке до тех пор, пока он не станет проявлять нужные качества и добродетели".

Призыв к действию. Принятие принципов исламской этики подразумевает глубокое знание ислама и его законов. Одним из возможных выходов из этой ситуации может быть создание Комитетов Шариага, которые бы следили за состоянием и выполнением правил честного бизнеса. Увы, автору знакомы трудности, с которыми могут столкнуться эти комитеты при проверке документов и деловых бумаг (которые могут содержать неверные данные). Проверить же моральные качества отдельных сотрудников практически невозможно. Но в любом случае, само наличие этих комитетов сыграет положительную роль в укреплении морали в обществе.

Спонсорами форсированного индустриально-инновационного развития (ФИИР) станут арабские инвесторы, заявляют в Мининдустрии. По данным ведомства, дефицит финансирования пятилетней программы составляет \$50 млрд. Сами исламские кредиторы относятся к заявлениям казахстанских чиновников весьма осторожно.

В рамках Программы форсированного индустриально-инновационного развития планируется реализовать свыше 300 инвестиционных проектов на общую сумму около \$100

млрд. По словам министра индустрии и новых технологий Асета Исекешева, приоритет будет отдан проектам по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью. Финансироваться будут такие секторы экономики, как агропромышленный комплекс, стройиндустрия, металлургия, нефтепереработка, химия, нефтехимия, фармацевтика, инфраструктура, энергетика и машиностроение, пояснил он.

В Мининдустрии считают, что козырными картами в привлечении арабских инвесторов являются политика республики по развитию системы исламского финансирования и создание Таможенного союза. Правительство РК уже провело ряд двусторонних встреч и переговоров с арабскими инвесторами.

«Особые взаимоотношения были налажены с Королевством Саудовской Аравии, – отмечает «&» вице-министр индустрии и новых технологий РК Е.Искалиев. Обсуждены вопросы укрепления двустороннего торгово-экономического сотрудничества, привлечения саудовских инвестиций в казахстанскую экономику». В целом, по словам вице-министра, в Казахстане в рамках госпрограммы ФНПР имеется 49 проектов с участием иностранных инвесторов. Уже в этом году будут запущены 8 из этих проектов.

Практика показывает, что первые шаги в развитии исламского финансирования в Казахстане уже сделаны, как заявил глава РФЦА А.Арыстанов: «В республике уже функционируют организации, деятельность которых соответствует принципам исламского финансирования. Так, зарегистрирована первая исламская брокерская компания. Предоставляет консалтинговые услуги по выпуску исламских ценных бумаг первая консалтинговая компания, действующая в соответствии с принципами шариата. Исламский банк развития совместно с Азиатским банком развития создали Исламский инфраструктурный фонд с размером капитала в \$500 млн 21 марта 2009 года получила лицензию и приступил к работе Al Hilal – первый в Казахстане банк, работающий по принципам шариата». Эти реалии весьма заметные. Особенно на фоне менее результативной работы в этом направлении в других странах региона, отметил глава АО "РФЦА".

Поправки в законодательство по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования были приняты в начале прошлого года. Казахстан стал первым государством в СНГ, где законодательно утверждена возможность развития исламских финансовых инструментов, отмечает в беседе с «&» руководитель аналитического центра АО «АСЫЛ-ИНВЕСТ» Д.Сейсебаев. В свою очередь старший юрист Исламского банка развития Мудассир Сиддик считает, что принятый нормативный документ не отвечает всем запросам сегодняшнего дня и требует значительной доработки.

«Главный вопрос в том, кто будет определять, соответствуют ли бумаги или финансовые инструменты, которые будет выпускать наш сектор, принципам ислама. Поэтому важно понять, нужен ли нет орган, который будет действовать в соответствии с канонами шариата, и кто будет туда входить», – сказал «&» юрист. Господин Сиддик отметил, что для продажи финансовых инструментов и ценных бумаг исламского банкинга, которые будут выпущены на территории РК, не только в республике, но и за рубежом, необходимо создать соответствующий орган с участием зарубежных экспертов. А иначе, по его словам, юридические тонкости станут большой преградой при привлечении исламских денег в экономику страны.

На сегодня совокупные активы исламских банков в мире оцениваются приблизительно в \$1 трлн, а средние темпы их роста составляют 10-15 % в год. При этом следует отметить, что рост активов исламских банков сопряжен с высокой доходностью, говорит господин Сейсебаев. Первый исламский банк Казахстана Al Hilal в текущем году планирует инвестировать в Казахстан около \$250 миллионов. «Наш банк будет покрывать те же отрасли экономики, в которых работают уже существующие банки. Планируется участие в корпоративном секторе, в промышленности и горнодобывающем секторе. В целом банк намерен инвестировать \$1 млрд в РК», – сообщил «&» председатель правления Al Hilal Прасад Абрахам. И это будет единственным серьезным вложением исламских инвесторов в экономику РК, говорит «&» старший экономист Исламского исследовательского и

тренингового института Целемского Банка Развития Мохаммед Обайдуллах. По его словам, возможный объем капитала, который будет привлечен в Казахстан, не превысит и \$2 миллиардов.

«Исламский банкинг сегодня – это самый быстрорастущий сегмент финансового рынка, что побуждает правительства многих стран вносить изменения в действующее законодательство. До финансового кризиса арабские государства предпочитали вкладывать деньги в европейский и американский рынки, однако сейчас их интересы переориентировались. Они стали инвестировать значительные средства не только в инфраструктуру своей страны, но и в развивающиеся страны, включая страны СНГ. При этом их интересы направлены в основном на реальный сектор экономики», – отметил г-н Обайдуллах.

«Бытует мнение, что исламский капитал может излечить экономики стран от последствий мирового финансового кризиса», – говорит вице-президент фондовой биржи Малайзии Норфаделизан Абдул Рахман. Но не деньги арабского мира являются панацеей от этой болезни, а именно исламская финансовая система, которая в корне отличается от традиционной, отметил он. «Сейчас правительство Казахстана планирует выпуск Сукук на сумму \$500 млн. Но есть возможность привлечь более дешевые исламские деньги. Краткосрочные долговые бумаги асалам также станут эффективным способом управления собственными финансами. Удобство в краткосрочности», – говорит «&» господин Рахман.

По словам директора Российского центра исламской экономики Личара Якупова, сейчас вопрос стоит не в количестве привлеченных денег, а в их качестве. Исламские инвесторы к Казахстану в целом относятся уважительно, прежде всего, потому что страна стала первой в этом направлении, говорит он «&». И это очень большой вызов мусульманскому миру. «Сейчас очень важно, как казахстанский бизнес будет себя вести. От этого зависит, сохранится ли этот первоначальный интерес инвесторов к экономике республики», – отметил эксперт. Арабские кредиторы очень осторожны, соглашается с ним г-н Сейсебаев. Пока все идет нормально, но не факт, что казахстанский бизнес оправдает ожидания мусульманских инвесторов, отмечает он. «Ведь до сих пор у местных предпринимателей нет понимания, что исламские финансы нельзя развивать просто в стороне. Если нет халального развития и бизнесмен не выпускает продукцию согласно принципам шариа, то и денег арабского мира вам не видать. Это закон. Очень много компонентов приходит в бизнес вместе с исламским финансированием, это выгодно самим инвесторам. Ведь так у них появляются хорошего качества заемщики. Поэтому привлечение арабских инвестиций надо начинать с коренной переориентировки казахстанского бизнеса, и потом говорить об объемах привлеченных средств».

Закон Дубая (ОАЭ) об ипотеке<sup>154</sup>

ЗАКОН ЭМИРАТА ДУБАЙ (ОАЭ) № 14 ОТ 2008 Г.

ОБ ИПОТЕКЕ В ЭМИРАТЕ ДУБАЙ.

Я. Мохаммед бин Рашид Аль Мактум, правитель Дубай.

• После рассмотрения федерального закона № 5 от 1985 г., относительно гражданских сделок, с внесенными изменениями; • Федерального закона № 8 от 2004 г., относительно районов бесполойного владения; • Закона № 7 от 2006 г., о регистрации недвижимости в Эмирате Дубай; • Постановления № 3 от 2006 г., назначающего зоны, в которых неэмиратские подданные могут владеть недвижимостью на правах полной собственности в Эмирате Дубай; • Закона № 8 от 2007г., относительно девелоперских трастовых счетов в Эмирате Дубай; • Закона № 27 от 2007г., о правах на совместное владение собственностью в Эмирате Дубай; и • Закона № 13 от 2008 г., регулирующего время регистрации недвижимого имущества в Эмирате Дубай

Выпускаю следующий закон:

РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ

Формулировка и основные положения

Статья (1)

Данный закон называется "Закон N (14) от 2008 об ипотеке в Эмирате Дубай".

Статья (2)

Следующие слова и выражения должны означать то, что написано напротив них, если из контекста не вытекает иное:

"Эмират" – Эмират Дубай.

"Департамент" – Департамент земельной собственности."Глава" – Глава Департамента."Собственность" – Земля и постоянные сооружения, возведенные на ней, которые не могут быть перемещены без получения повреждений.

"Единица жилья" – Составная часть собственности, включая любые подразделения незавершенного строительства (офф-план).

"Реестр недвижимого имущества" – Ряд документов в письменной форме или в электронном виде находящихся в Департаменте, которые обеспечивают актуальные данные о реальных правах на собственность. "Временный реестр недвижимого имущества" – Ряд документов в письменной форме или в электронном виде, находящихся в Департаменте, в которых все договоры по продаже собственности и другие правомерные документы, касающиеся незавершенного строительства, регистрируются перед внесением в Реестр недвижимого имущества.

"Закладная" – Договор, на основании которого кредитор получает гарантию на собственность или единицу жилья за выплату долгового обязательства, ставит его выше обычных кредиторов и ниже привилегированных, в зависимости от ценности имущества, независимо от того, где она находится и кому принадлежит."Земщик" – Владелец собственности или владелец вещного права или личного права по договору купли-продажи собственности, которая обозначается, как проданная до завершения строительства и зарегистрирована в реестре недвижимого имущества или во временном реестре недвижимого имущества. "Кредитор" – Кредитор, который одолевает деньги земщику в обмен на неприкосновенность имущества, которая существует в силу самого факта или в силу самого закона.

Статья (3)

Положения данного закона применимы к закладной на собственность и единицу жилья, в качестве обеспечения долгового обязательства. Независимо, является ли долг залогом на всю собственность или правом на долю, или вещным правом или личным правом на собственность, проданную до завершения строительства.

Статья (4)

Кредитором должен являться банк, компания или финансовый институт, который должен иметь все соответствующие лицензии и быть зарегистрирован в Центральном Банке ОАЭ для обеспечения финансирования собственности в ОАЭ.

Статья (5)

1. Земщик должен являться владельцем заложенного имущества или единицы жилья.

2. Земщик может быть непосредственно должником, либо являться поручителем, который оформляет ипотечный залог от имени должника.

3. Согласно Статьям 22, 23 и 24 данного закона закладная на собственность или единицу жилья должна существовать в силу самого факта или в силу самого закона при составлении закладной.

4. Закладная может применяться лишь к собственности или единице жилья, которой можно распоряжаться.

Статья (6)

<sup>154</sup> Материалы <http://www.viza-vis-uae.ru/zakon-ipoteka-uae.html>



Закладная включает все дополнительные принадлежности к собственности или единице жилья, включая здания, заводы, распределенные объекты собственности и любые изменения, дополнения и улучшения, произведенные в помесячных после заключения ипотечного договора.

Статья (7)

1. Закладная не действительна до регистрации в Департаменте, так же как и любые соглашения.
2. Заемщик обязан покрыть все расходы по договору, если иначе не согласовано обеими сторонами.

Статья (8)

1. Заявления о закладной должны быть представлены в Департамент, они должны быть подписаны кредитором и заемщиком, либо его поручителем, если такой существует, и включать следующие детали:

- a) всю информацию касательно имущества,
- b) стоимость имущества,
- c) сумму долга,
- d) срок закладной,
- e) личные детали кредитора, заемщика или поручителя, включая постоянное место жительства.

Ипотечный договор должен быть подписан с использованием стандартной формы Департамента и Реестра недвижимого имущества или Временного реестра недвижимого имущества, и должен постоянно обновляться. Категория закладной определяется по дате регистрации. Департамент должен предоставить обеим сторонам ипотечный акт, содержащий подписи соответствующего чиновника и печать Департамента.

Ипотечный акт может быть в электронной форме, и допустим в качестве доказательства наравне с ипотечным актом в письменной форме.

Статья (9)

Закладная должна обеспечивать долг, который определяется по заключению закладной.

## РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

Правовые последствия закладной.

Статья (10)

Заемщик не должен продавать, дарить или как-либо еще распоряжаться заложенным имуществом или заложенной единицей жилья, или пользоваться правом в отношении имущества, или личным правом над заложенным имуществом или заложенной единицей жилья без разрешения кредитора и уполномоченного лица, согласившегося принять на себя обязательства заемщика по ипотечному договору. Кредитор может ставить условия совместного выполнения обязанностей заемщика и его поручителя в ипотечном договоре.

Статья (11)

Если какой-либо пункт ипотечного договора дает кредитору право собственности на заложенное имущество, когда заемщик не способен выплатить долг по займу в течение оговоренного периода или принимает меры к продаже заложенного имущества без выполнения установленных законом вавов, то закладная должна считаться действительной, но в любом случае этот пункт является недействительным. Пункт также недействителен, если он включен в последующее соглашение.

Статья (12)

Заемщик имеет право управлять заложенным имуществом и получать доход до тех пор, пока он не лишен права пользования, и имущество не продано на открытом аукционе по причине неисполнения долговых обязательств.

Статья (13)

Если заложенному имуществу нанесен ущерб, то закладная должна изменить долг по имуществу и она может удовлетворить просьбу заемщика удалить из долга стоимость поврежденного имущества

Долг может быть погашен только за счет заложенного имущества, и поручитель не вправе требовать обращения взыскания на [иное] имущество должника до обращения взыскания на заложенное Имущество.

Статья (15)

1. Кредитор может передать свои права, при условии соглашения с заемщиком. Акт передачи права должен быть зарегистрирован в Департаменте.
2. Кредитор может, в соответствии с суммой долга, передать закладную другому кредитору, который имеет обеспечительный интерес в той же самой собственности.

Статья (16)

Закладная обеспечивает лишь сумму, определенную ипотечным договором за исключением случаев, предусмотренных законом или соглашением.

Статья (17)

Категория закладной определяется серийным номером, под которым она регистрируется в Департаменте. Если в одно и то же время на рассмотрение предоставлены несколько заявлений по одному и тому же заемщику и по тому же имуществу, то закладные также нужно регистрировать под одним и тем же номером, а кредиторы будут располагаться в равной очередности при проведении процедур аукциона.

Статья (18)

Кредитор может передать заложенное имущество в собственность любого лица, чтобы получить оплату по своему требованию в срок согласно своей очереди. Лицу должно считаться владеющим собственностью, если оно приобретает права на собственность, после того как она была заложена, либо приобретает другое вещное право или личное право на собственность.

Статья (19)

Заемщик гарантирует, что собственность будет находиться в хорошем состоянии до момента выплаты полного долга. Кредитор может опротестовать любые недостатки в исполнении гарантий и принять любые законные меры, чтобы защитить свои права и возместить долг от заемщика.

Статья (20)

Закладная прекращает действие после погашения обеспеченного долга.

**РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ. Особые закладные**

Статья (21)

Владелец Мусатаха может закладывать здания или заводы на своих условиях без права закладывать землю, на которой ведется строительство, если сторонами не установлено иное.

Статья (22)

Владелец узуффрукта или долгосрочной аренды на срок от 10 до 99 лет может получать проценты по имуществу или единице жилья по условиям узуффрукта или долгосрочной аренды.

Статья (23)

Закладная на правах мусатаха, узуффрукта или долгосрочной аренды кончается и удаляется из регистратуры по факту выплаты долга, обеспеченного закладной или по истечении срока мусатаха, узуффрукта или долгосрочной аренды.

Статья (24)

Покупатель единиц жилья или имущества, которое считается проданным офф-плана или которое находится в процессе строительства, может заложить собственность в качестве обеспечения долга по имуществу, которое зарегистрировано в Временном реестре недвижимого имущества в Департаменте.

**РАЗДЕЛ ЧЕТВЕРТЫЙ**

Исполнительное производство по заложенному имуществу

Статья (25)

В случае неуплаты долга в срок, или после выполнения условия, дающего статус досрочного погашения, кредитор, или его универсальный или сингулярный преемник, должен предоставить заемщику или лицу, владеющему заложенным имуществом или единицей жилья 30-дневное уведомление через нотариуса перед началом процедур исполнения.

Статья (26)

Если заемщик или его преемник, либо поручитель, не способен выплатить закладную в срок, определенный в предыдущей Статье, то исполнительный судья должен, по просьбе кредитора определить арест заложенного имущества, чтобы его можно было продать на открытом аукционе в установленном Департаментом порядке.

Статья (27)

а) Руководствуясь предыдущей Статьей, судья может, по просьбе заемщика или его поручителя, отложить продажу имущества на открытом аукционе на срок до 60 дней и только единожды, если он выяснит, что: б) Заемщик сможет выплатить долг, если ему предоставят данный период.

Продажа заложенного имущества или единиц жилья принесет существенные убытки заемщику.

Статья (28)

Согласно Статьям 25, 26 и 27 данного закона неспособность выплатить долг в оговоренный период приведет к тому, что заложенное имущество будет продано на открытом аукционе в соответствии с процедурами Департамента в течение 30 дней после окончания соответствующего периода, о котором идет речь в обеих статьях.

Статья (29)

Заемщик или его поручитель могут выплатить обеспеченный долг до установленной даты.

Статья (30)

Иски кредиторов должны быть оплачены исходя из стоимости единиц жилья или имущества или из запасных активов в порядке очередности, даже если закладные регистрировались в один день. Если доходов от продаж недостаточно, чтобы покрыть иски кредитора, то он может потребовать разницу у заемщика.

**РАЗДЕЛ ПЯТЫЙ**

Положения об окончании действия договора

Статья (31)

Кодекс гражданских сделок (Федеральный закон No. 5 от 1985 года), с внесенными поправками, и Кодекс гражданских процедур (Федеральный кодекс No. 11 от 1992 года) должны быть применимы к любым ситуациям, для которых нет указаний в данном законе.

Статья (32)

Собственность, предоставляемая государством гражданам ОАЭ для коммерческих целей и целей, связанных с проживанием, не относится к данному закону, и подчиняется приказам и директивам правителя и его решениям, с последующим исполнением.

Статья (33)

Ипотечные акты, которые регистрируются в соответствии с данным законом, обязательны для соблюдения третьей стороной.

Статья (34).

Глава Департамента должен издать решения, необходимые для исполнения данного закона.

Статья (35)

Этот закон должен быть официально опубликован и вступит в силу через 60 дней после публикации.

Мухаммед Бин Рашид Аль Мактум, Правитель Дубая

Издано в Дубае 14 августа 2008 года

## Исламские финансовые центры и крупные мероприятия

## Исламские финансовые центры

Исламская индустрия в мире представлена более чем 400 организациями, предлагающими исламские финансовые услуги, охватывающих около 38 стран и с объемом более 300 миллиардов долларов США. При этом не учтены исламские «окна» традиционных банков, которые по оценке CIBAFI управляют около 200 миллиардами долларов США.

Самые крупные исламские финансовые центры расположены в следующих странах:

1. Бахрейн – глобальный центр исламских финансов.
2. Малайзия – региональный центр исламских финансов.
3. Лондон – западный центр исламских финансов.
4. Алматы – региональный центр исламских финансов (планируется с 2020 года).

Таблица - Международные исламские финансовые учреждения

№	Наименование и официальный сайт
1	Исламский банк развития - <a href="http://www.isdb.org/">http://www.isdb.org/</a>
2	Организация бухгалтерского учета и аудита для исламских финансовых институтов - <a href="http://www.aaofii.com">http://www.aaofii.com</a>
3	Исламский совет по финансовым услугам - <a href="http://www.ifsb.org/">http://www.ifsb.org/</a>
4	Международный исламский центр урегулирования и коммерческий арбитраж - <a href="http://icra.com">http://icra.com</a>
5	Генеральный совет исламских банков и финансовых институтов - <a href="http://www.cibafi.org/">http://www.cibafi.org/</a>
6	Международное исламское агентство оценки - <a href="http://www.iirating.com/">http://www.iirating.com/</a>

## Исламские финансовые организации

Брокерская компания в Казахстане:

Fattah Finance - <http://www.fattah-finance.kz/>

## Исламские банки: В Казахстане:

АО «Исламский банк «Аль-Хилаль» - <http://www.alhilalbank.kz/>

## В мире:

- 1) National Bank of Abu Dhabi - <http://nbad.com/>
- 2) Abu Dhabi Islamic Bank - <http://adib.ac/>
- 3) Al Hilal Bank - <http://www.alhilalbank.ae/>
- 4) Arab Emirates Investment Bank P.J.S.C. - <http://www.acibank.com/>
- 5) Dubai Islamic Bank - <http://www.alislami.ac/>
- 6) Dubai Bank - <http://www.dubaibank.ac/>
- 7) Ajman Bank - <http://www.ajmanbank.ac/en>
- 8) Noor Islamic Bank - <http://www.noorbank.com/ac/>
- 9) Emirates Islamic Bank - <http://www.emiratesislamicbank.ae/>
- 10) Al Salam Bank-Bahrain B.S.C. (ASBB) - <http://www.alsalam-bahrain.com/>
- 11) Al Baraka Islamic Bank (AIB) - <http://www.albaraka.com.pk/>
- 12) Bahrain Islamic Bank - <http://www.bisb.com/default.asp>
- 13) Bank Muskat International - <http://www.bmi.com/bh/>
- 14) Capinnova Investment Bank - <http://www.capinnovabank.com/>
- 15) Faisal Private Bank - <http://www.faisalprivatebank.com/>
- 16) Gulf International Bank - <http://www.gibonline.com/>
- 17) Arab Banking Corporation - <http://www.arabbanking.com/En/>
- 18) Shamil Bank - <http://www.shamilbank.net/>

- 19) Citi Islamic Investment Bank -<http://www.citibank.com/ciib/homepage/index.htm>
- 20) Al Salam Bank Bahrain - <http://www.alsalambahrain.com/>
- 21) Al Baraka Banking Group - <http://www.albaraka.com/>
- 22) Arcapita Bank - <http://www.arcapita.com/index.html>
- 23) Elaf Bank - <http://www.elafbank.net/>
- 24) FirstEnergyBank - <http://1stenergybank.com/en>
- 25) First Investment Bank - <http://www.first-ibank.com/>
- 26) Global Banking Corporation - <http://www.gbcorponline.com/>
- 27) Gulf Finance House - <http://www.gfh.com/>
- 28) International Investment Bank - <http://www.iib-bahrain.com/>
- 29) Investors Bank - <http://www.investorsb.com/>
- 30) Ithmaar Bank - <http://www.ithmaarbank.com/Pages/default.aspx>
- 31) Khaleeji Commercial Bank BSC (KHCB) - <http://www.khcbonline.com/>
- 32) Kuwait Finance House - <http://www.kfh.bh/en/>
- 33) Seera Investment Bank - <http://www.seera.com/>
- 34) Unicorn Investment Bank - <http://www.unicorninvestmentbank.com/>
- 35) Venture Capital Bank - <http://www.vc-bank.com/>
- 36) Affin Bank - <http://www.affinbank.com.my/>
- 37) Al Rajhi Bank - <http://www.alrajhibank.com.my/>
- 38) Al-Hidayah Investment Bank (Labuan) Ltd -<http://www.alhidayahbank.com/main/index.asp>
- 39) Asian Finance Bank - <http://www.asianfinancebank.com/>
- 40) CIMB Islamic - <http://www.cimbislamic.com/>
- 41) Bank Muamalat - <http://www.muamalat.com.my/v2/>
- 42) Bank Islam - <http://www.bankislam.com.my/>
- 43) EONCAP Islamic Bank - <http://www.eonbank.com.my/islamic.shtml>
- 44) Hong Leong Islamic Bank - <http://www.hlisb.com.my/>
- 45) Maybank Islamic Bank -<http://www.maybank2u.com.my/maybankislamic/index.shtml>
- 46) OCBC Bank - <http://www.ocbc.com.my/global/main/index.shtm>
- 47) Qatar Islamic Bank - <http://www.qib.com.qa/english/site/topics/index077b.html>
- 48) Qatar National Bank - <http://www.qnb.com.qa/english/>
- 49) Doha Bank - <http://www.dohabank.com.qa/dbank/default.aspx>
- 50) Ahli United Bank - <http://www.ahliunited.com/>
- 51) Qatar First Investment Bank (QFIB) - <http://www.qfib.com.qa/home.html>
- 52) Al Khaliji - [http://www.alkhaliji.com/Default\\_en\\_gb.asp](http://www.alkhaliji.com/Default_en_gb.asp)
- 53) Qatar International Islamic Bank (QIIB) -<http://www.qiib.com.qa/>
- 54) The Bank of Kuwait & Middle East (BKME) - <http://www.bkme.com/>
- 55) Europe Arab Bank - <http://www.eabplc.com/english/>
- 56) Islamic Bank of Britain - <http://www.islamic-bank.com/>
- 57) European Islamic Investment bank - <http://www.eiib.co.uk/html/>
- 58) Bank of London and The Middle East plc ("BLME") - <http://www.blme.com/>
- 59) Gatehouse Bank - <http://www.gatehousebank.com/>
- 60) Bank Asya (Asya Katilim Bankasi Anonim Sirketi) -<http://www.bankasya.com.tr/>
- 61) Kuveyt Turk Participation Bank (Kuwait Turk) - <http://www.kuveytturk.com.tr/en/>
- 62) Albaraka Turk - <http://en.albarakaturk.com.tr/default.aspx>
- 63) Turkiye Finans Kat?l?m Bankas? -<http://www.turkiyefinans.com.tr/en/index.aspx>

#### Страховые компании.

**В Казахстане:** ОВС «Хаяльное страхование «Такафул» - <http://takaful.kz/>

#### В мире:

- 1) Takaful International - <http://www.takafulweb.com/default.asp>
- 2) Qatar Islamic Insurance Company -[http://www.qiic.com.qa/English\\_Pages/index.html](http://www.qiic.com.qa/English_Pages/index.html)
- 3) Pak Kuwait Takaful Company Limited - <http://www.pktcl.com/en/Home.aspx>
- 4) CIMB Aviva Malaysia - <http://www.cimbaviva.com/>

- 5) Etiqa - <http://www.etiqa.com.my/English/Pages/intro.aspx>
- 6) Hong Leong Tokio Marine Takaful Berhad - <http://www.hltmt.com.my/index.htm>
- 7) HSBC Amanah Takaful - <http://www.takaful.hsbcamanah.com.my/1/2/myht/>
- 8) AIA Takaful International Bhd. - <http://www.aia.com.my/en/internationaltakaful/>
- 9) Takaful Malaysia - <http://www.takaful-malaysia.com.my/home/pages/default.aspx>
- 10) Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. (Takaful IKHLAS) - <http://www.takaful-ikhlas.com.my/>
- 11) Allianz Takaful - <http://www.allianz.com.bh/>
- 12) Tazur - <http://www.tazur.com/>
- 13) Fareast Islami Life Insurance Co. Ltd. - <http://www.fareastislamilife.com/>
- 14) Meghna Life Insurance Co. Ltd. - <http://www.meghnalife.com/>
- 15) Karafarin Insurance Co. - <http://www.karafarin-insurance.com/>
- 16) Mellat Insurance Co. - <http://www.mellatinsurance.com/>
- 17) Razi Insurance Company - <http://www.razi-insurance.ir/en/>
- 18) Dawood Family Takaful Ltd (DFTL) - <http://dawoodtakaful.com/>
- 19) Arabian Shield - <http://www.arabianshield.com/>
- 20) Amana Takaful - <http://www.takaful.lk/>

**Консалтинговые компании в Казахстане:**

- Kausar Consulting - <http://www.kausar.kz/>  
 Akyl-Kenes Consulting - <http://akylkenes.com/>  
 Istisna'a Corporation - <http://www.istisna.kz/>

**Консалтинговые компании мира:**

- 1) Islamic finance consulting - IFC Linova - <http://eng.linova.ru/>
- 2) GlobalPro Consulting - <http://www.globalpro.com.my/>
- 3) Dananeer - <http://www.dananeerict.com/>
- 4) Amanie Islamic Finance Consultancy and Education LLC - <http://www.amaniedubai.com/>
- 5) Al Maalya - <http://www.almaalya.com/>
- 6) Muamalah Financial Consulting Sdn Bhd <http://muamalahconsulting.tripod.com/>
- 7) The Institute for Islamic Banking and Finance (IFIBAF) - <http://www.ifibaf.com/>
- 8) Dar Al Istithmar - <http://www.daralistithmar.com/>
- 9) SHAPE™ - <http://www.shapefinancial.com/>
- 10) MiS Consulting - <http://mis-consult.com/index.html>
- 11) AIMS – Academy for International Modern Studies - <http://www.learnislamicfinance.com/>
- 12) IFAAS UK Ltd (Islamic Finance Advisory and Assurance Services) - <http://www.ifaas.com/>
- 13) IBFC - UK (Islamic Finance and Banking Center- UK) - <http://ibfc.eu/>

Таблица - Государственные органы и организации Республики Казахстан, задействованные в реализации Дорожной карты исламского финансирования

№	наименование
1	Министерство иностранных дел Республики Казахстан
2	Министерство образования и науки Республики Казахстан
3	Министерство культуры и спорта Республики Казахстан
4	Министерство финансов Республики Казахстан
5	Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан
6	Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан
7	Министерство национальной экономики Республики Казахстан
8	Министерство юстиции Республики Казахстан
9	Национальный Банк Республики Казахстан
10	Акционерное общество «Фонд национальной благосостояния «Самрук-Казына»
11	Акционерное общество «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»
12	Агентство Республики Казахстан по делам государственной службы
13	Объединение юридических лиц «Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана»
14	Ассоциация развития исламских финансов
15	Объединение юридических лиц «Ассоциация финансистов Республики Казахстан»
16	Акционерное общество «Центр международных программ «Болашақ»

17	Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен»
18	Высшие учебные заведения
19	Региональный офис Исламского Банка Развития в Республике Казахстан
20	Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортного кредитования
21	Исламская корпорация по развитию частного сектора
22	Казахстанская фондовая биржа
23	Межгосударственная комиссия
24	Организация исламского сотрудничества
25	Совет по исламским финансам
26	Торгово-промышленная палата Республики Казахстан
27	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
28	Asian Development Bank
29	General Council of Islamic Banks and Financial Institutions
30	International Islamic Financial Market
31	International Islamic Rating Agency
32	International Finance Corporation
33	Islamic Financial Services Board
34	Islamic Solidarity Fund for Development
35	Islamic Liquidity Management Centre
36	Kazakhstan Islamic Financial Conference
37	World Islamic Banking Conference
38	World Islamic Economic Forum
39	World Islamic Finance Conference
40	World Bank

### Международный Саммит Исламского Бизнеса и Финансов

В июне 2008 года совместная с Исламским Банком Развития на Международной Инвестиционной конференции в Казани, была выдвинута идея проведения Международного Саммита Исламского Бизнеса и Финансов в столице Республики Татарстан.

25-26 июня 2009 года прошел I Международный Саммит Исламского Бизнеса и Финансов, организаторами которого выступили ИФК «ЛИНОВА» (Татарстан, Россия), Исламский институт исследований и обучения (Саудовская Аравия), Куала-Лумпурская Бизнес Школа (Малайзия), Российский Центр Исламской экономики и финансов при РИУ (Татарстан, Россия). Саммит собрал в Казани представителей 20 стран. По завершению была подписана резолюция о создании Некоммерческого фонда развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Foundation), который стал главным организатором KAZANSUMMIT.

С 2010 года KAZANSUMMIT проходит при поддержке Администрации Президента Республики Татарстан. Как отметил Президент РТ в своей приветственной речи на KAZANSUMMIT 2011: «С каждым годом значение Международного саммита исламского бизнеса и финансов возрастает. Сегодня его задачами являются не только развитие международных экономических отношений между РФ и исламским миром. Проведение саммита – означает показать мировому бизнес-сообществу открытость, готовность к диалогу со всеми заинтересованными сторонами, и конечно экономические возможности».

**Цель Саммита.** Содействие развитию экономических и финансовых отношений участников предпринимательской деятельности в соответствии с Исламскими принципами.

**Задачи Саммита.** Определение стратегических перспектив развития международных экономических отношений между Россией и мусульманскими странами, налаживание сотрудничества в сфере прямых инвестиций частного сектора России и мусульманских стран, проведение публичных обсуждений и выработка рекомендаций в области функционирования Исламской финансовой системы.

**Участники Саммита:**

- представители органов власти.
- бизнесмены.
- руководители и рядовые сотрудники целевого бизнеса.

- релевантные консалтинговые компании,
- ученые, Шарнапские эксперты, профильные студенты,
- представители СМИ.

26 июня 2009 года в городе Казани (Россия, Республика Татарстан) состоялся Международный Саммит Исламского Бизнеса и Финансов.

Проведение Саммита поддерживалось целым рядом российских и международных бизнес структур, в том числе Исламским банком развития (Джидда, Саудовская Аравия).

Участвовали в Саммите представители более 50 компаний из Великобритании, Люксембурга, Франции, Голландии, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Бахрейна, Кувейта, Китая, Гонконга, Малайзии, Индонезии, Турции, Пакистана, Катара, Казахстана, Киргизии, Азербайджана, Туркменистана.

В ходе Саммита его участникам предоставили возможность организации выставки, презентации собственного бизнеса, организации переговоров с представителями иностранных инвесторов и потенциальных партнеров на предмет привлечения финансирования, осуществления инвестиций, реализации совместных проектов, создания финансовых организаций.

Спонсорами выступили: ОАО «Татнефть» – золотой спонсор, Исламский Банк развития (ИБР), Исламская корпорация по развитию частного сектора (ICD), входящая в группу ИБР, а также компания «Ак Барс Девелопмент».

Информационную поддержку Саммиту оказали: информационное агентство РИА Новости – Генеральный медиа-партнер, «Российская бизнес-газета», российский деловой портал «Альянс Медиа», новостной телеканал «Русия Аль-Яум» (Russia today), телеканал «Аль-Джазира», вещающие на арабском языке, крупнейший деловой портал «Zavva», Центр по исламскому банкингу и исламской экономике Al-Huda, Институт по исламскому банкингу и страхованию New horizon, порталы «Islam news», Arabinform, «Info-Islam».

Среди деловых иностранных изданий – журналы «Аль-Баян», «Investors Group», «Tru banking»; входящие в группу Reuters «IFR Asia», «Reuters Professional Publishing».

К сведению, Республику Татарстан обычно представляют: республиканское информационное агентство «Татар-информ», деловая электронная газета «Бизнес-online», информационно-аналитический портал «Татцентр», «Бизнес-журнал», газеты «Где деньги», «Время и деньги», «Республика Татарстан», «Ватаным Татарстан», «Шэхри Казан», «Известия Татарстана», сайты «Halalpages.ru», 1000KZN. (материалы сайта: www.kazansummit.ru)

#### **Примечание: расшифровка аббревиатур:**

МИД – Министерство иностранных дел Республики Казахстан

МИНТ – Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан

МКИ – Министерство культуры и информации Республики Казахстан

МОП – Министерство образования и науки Республики Казахстан

МСХ – Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан

МТК – Министерство транспорта и коммуникаций Республики Казахстан

МФ – Министерство финансов Республики Казахстан

МЭРТ – Министерство экономического развития и торговли Республики Казахстан

МИО – Министерство юстиции Республики Казахстан

НБРК – Национальный Банк Республики Казахстан

ФНБ «Самрук-Казына» – акционерное общество «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»

НУХ «КазАгро» – акционерное общество «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

АДГС – Агентство Республики Казахстан по делам государственной службы



АМФОК – Объединение юридических лиц «Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана»  
АРИФ – Ассоциация развития исламских финансов  
АФК – Объединение юридических лиц «Ассоциация Финансистов Республики Казахстан»  
АО «ЦМП «Болашақ» – акционерное общество «Центр международных программ «Болашақ»  
НЭПК «Союз Атамекен» - Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен»  
ВУЗ – Высшее учебное заведение  
ПБР – Региональный офис Исламского Банка Развития в Республике Казахстан  
НКСПЭК – Исламская корпорация по страхованию инвестиций и экспортного кредитования  
НКРЧС – Исламская корпорация по развитию частного сектора  
КФБ – Казахская фондовая биржа  
МВК – Межведомственная комиссия  
ОПС – Организация исламского сотрудничества  
СПИФ – Совет по исламским финансам  
ТПП – Торгово-промышленная палата  
AAOIFI – Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions  
ADB – Asian Development Bank  
CIBAFI – General Council of Islamic Banks and Financial Institutions  
IFM – International Islamic Financial Market  
IRA – International Islamic Rating Agency  
IFC – International Finance Corporation  
IFSB – Islamic Financial Services Board  
ISFD – Islamic Solidarity Fund for Development  
ILMC – Islamic Liquidity Management Centre  
KIFC – Kazakhstan Islamic Financial Conference  
WIBC – World Islamic Banking Conference  
WIEF – World Islamic Economic Forum  
WIFC – World Islamic Finance Conference  
WB – World Bank

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Ниязбекова Ш.У.** кандидат экономических наук Российской Федерации, магистр экономических наук Республики Казахстан, обладатель Международной стипендии Президента Республики Казахстан "Болашак", старший преподаватель кафедры "Финансы" ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Действительный член-корреспондент Российской Академии Естествознания, Академик Международной академии информатизации наук РК, выпускница Казахской государственной академии управления г.Алматы (главы 1,3,6,7)
- Садвокасова К.Ж.** доктор экономических наук, заведующая кафедрой "Финансы" ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Академик Международной академии информатизации наук РК, профессор РАЕ, Действительный член-корреспондент Российской Академии Естествознания (РФ), обладатель звания "Лучший преподаватель вуза-2014", обладатель Золотой медали Адама Смита (Medal European Scientific and Industrial Consortium «ESIC» – Adam Smith) и Золотой медали «Европейское качество» - «EUROPEAN QUALITY», Член Республиканского Учебно-методического Совета (РУМС) при КазГУ им.Т.Рыскулова по экономическим специальностям, эксперт Национального центра государственной экспертизы научно-технических проектов и Центра «Учебник» МОН РК (главы 2,11,12)
- Есымханова З.К.** Кандидат экономических наук (PhD), Кандидат экономических наук РФ, доцент кафедры "Финансы" ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, доцент РФ, ассоциированный профессор, профессор Российской Академии Естествознания (РФ), Действительный член Международной академии информатизации наук ГИ, Заслуженный работник науки и образования РФ, обладатель Золотой медали Адама Смита (Medal European Scientific and Industrial Consortium «ESIC» – Adam Smith) и Золотой медали «Европейское качество» - « EUROPEAN QUALITY», член Международного Союза экономистов, эксперт Национального центра государственной экспертизы научно-технических проектов, республиканского научно-технического центра «Дарын» (г.Астана), Центра методологии профессиональной сертификации (г.Алматы) (глава 5)
- Абильмажинов М.А.** выпускник Карагандинского Экономического Университета Казпотребсоюза (г.Караганда), магистр экономических наук по специальности "Финансы", член-корреспондент Международной академии информатизации наук РК (главы 9,10)
- Смагулова Д.К.** магистр экономических наук по специальности "Менеджмент", магистр экономики и бизнеса по специальности "Финансы" ЕНУ им. Л.Н.Гумилева (главы 4,8)

**Ниязбекова Шакизада Утеулиевна  
Смагулова Дильда Курмашевна  
Есымханова Зейнегуль Клышбековна  
Садвокасова Куляш Жабыковна  
Абильмажинов Мирлан Алибекович**

## **ОСНОВЫ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ**

**Учебное пособие**

Подписано в печать 17.09.2015

Формат 60x84 1/16

Тираж 500 экз.

Усл. печ.л. 16,9

Типография ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ

**ЗОЛОТОЙ ФОНД  
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ  
НАУКИ**

ЛУЧШЕЕ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ В ОТРАСЛИ

**ДИПЛОМ**

ЛАУРЕАТА  
ВСЕРОССИЙСКОЙ ВЫСТАВКИ

Москва, 2015

Ниязбекова Ш.У., Смагулова Д.К., Есымханова З.К.,  
Садвокасова К.Ж., Абильмажинов М.А.

учебное пособие

«Основы исламских финансов»

Астана, 2015

ПРЕЗИДЕНТ

М. Ю. ЛЕДЯНОВ

<http://www.rae.ru/ru/DIPLOM/>



И.У. «Исламские финансы»  
Национальный Академический Центр «Сабитбай 71»



000001517730



# РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ

105037 г. Москва, в/я 47,  
Академия Естествознания  
Тел. (499) 7041341,  
7 (499) 709-8104  
Тел/Факс: (8452) 477677  
E-mail: [stukova@rae.ru](mailto:stukova@rae.ru)

№ \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 10.02.2015 г. \_\_\_\_\_  
на № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Ниязбекова Ш.У., Смагулова Д.К.,  
Есымханова З.К., Садвокасова К.Ж.,  
Абильмажинов М.А.

## Решение о присвоении грифа Учебно-методического объединения по классическому университетскому и техническому образованию Российской Академии естествознания

Учитывая положительное заключение экспертизы, УМО РАЕ по классическому университетскому и техническому образованию приняло решение (Протокол № 498 от «10» февраля 2015 г.) о присвоении учебному пособию «**Основы исламских финансов**» Ниязбекова Ш.У., Смагулова Д.К., Есымханова З.К., Садвокасова К.Ж., Абильмажинов М.А. грифа УМО РАЕ:

«Рекомендовано УМО РАЕ по классическому университетскому и техническому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности: **5В050900 – «Финансы».**

Текст грифа УМО размещается на левой стороне титульного листа подзаголовочных данных.

Председатель УМО РАЕ  
Д.м.н., профессор, академик РАЕ  
Ученый секретарь  
К.м.н.



М.Ю. Ледванов  
М.Н. Бигзенкова

