

Исламские банки

В мире существуют банки, в которых можно получить кредит без всяких процентов. Как же они работают в таком случае? По законам Шариата

Бизнес по-восточному.

Казалось бы, понятия бизнеса и религии — вещи друг от друга далекие. Но в мусульманских странах придерживаются противоположного мнения: одно немислимо без другого.

Ислам — не просто религия, это, скорее, образ жизни. Мусульманское право (Шариат) охватывает все стороны жизни человека и общества. Касается оно и экономики. Ислам поощряет занятие бизнесом и признает право человека на доход от предпринимательской деятельности при условии выплаты закята (благотворительного взноса) и соблюдении ряда морально-этических предписаний. Предприниматель-мусульманин никогда не будет наживаться на торговле спиртным, табаком или содержании казино. Но самое существенное отличие «халяльного» (неразрешенного Шариатом) бизнеса от западной модели предпринимательства состоит в том, что мусульмане не могут ссуживать и брать в долг деньги под проценты. Ростовщичество строго запрещено Кораном.

И как же возможна в таких условиях банковская деятельность, скажете Вы? Неужто банк занимается благотворительностью и просто так выдает клиентам деньги, а вкладчики несут деньги в банк исключительно из благочестивых соображений? Да и как возможно эффективное функционирование экономики без кредитной системы?

Банковское дело существовало с незапамятных времен. Первые упоминания о лицах, принимавших деньги на хранение и дающих их в долг под процент относятся еще к древнему Вавилону. Зачастую чрезмерно высокие проценты подрывали экономику государства, сдерживая развитие платежеспособного спроса. Именно это стало одной из причин запрета ростовщичества. Но было ясно, что без системы кредита не обойтись. Поэтому уже в Средние века стали возникать другие схемы кредитования. Например, чтобы взять у ростовщика в долг 1000 динаров, подписывался договор о покупке у него раба стоимостью 1200 динаров, при этом покупатель обязывался отдать деньги через год. Далее покупатель «продавал» раба ростовщику за 1000 динаров и получал реальные деньги. У ростовщика оставалась расписка, согласно которой должник обещал отдать ему 1200 динаров.

Приходится торговать.

Доходы любого обычного, не исламского банка складываются из трех величин. Во-первых, это разница между доходами от услуг кредитования и выплатами процентов вкладчикам. Во-вторых, это комиссионные выплаты клиентов банка. И, наконец, операции на финансовом рынке с ценными бумагами и валютой.

Основной же принцип исламских банков таков: вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а зависит от прибыли бизнеса. Существуют три формы исламского кредитования: «мушарака», «мудароба» и «кард уль хасан». При использовании мушарака стороны объединяют капиталы для финансирования какого-либо проекта, при этом прибыль они делят в соответствии со специальным договором, а убытки — в зависимости от долевого участия в капитале.

Управление проектом может осуществляться какой-то одной или обеими сторонами. Мудараба — это соглашение между двумя сторонами, на основе которого банк предоставляет необходимый капитал для финансирования проекта, а его партнер (мудариб), управляет делом, используя свои предпринимательские способности. Прибыль от деятельности совместного предприятия распределяется в установленном заранее порядке. И, наконец, кард аль хасан (благотворительный кредит) — это беспроцентный кредит, предоставляемый как материальная помощь нуждающимся лицам, организациям и регионам или как краткосрочная субсидия на конкретную хозяйственную деятельность.

Для привлечения сбережений частных лиц исламские банки используют два пути. Первый — это мудараба, когда вкладчики участвуют в прибылях и потерях банка. Второй — когда клиенты вносят свои сбережения на беспроцентные счета, но при этом имеют право на получение более крупных кредитов на льготных условиях — своего рода общество взаимного кредита.

Важную роль в доходах исламских банков играют комиссионные выплаты за услуги банки. Одна из таких услуг — договор мурабаха: банк приобретает конкретные товары по требованию клиента, а затем продает ему с согласованной заранее наценкой. Оплата клиентом этих товаров производится поэтапно в течение установленного периода времени. Эти операции напоминают потребительский кредит западных коммерческих банков.

Исламские банки активно занимаются лизингом, поскольку в исламе не запрещено взимать арендную плату за пользование имуществом. В исламских банках эта операция называется иджара.

Минусы, которые плюсы.

В последние годы исламский банковский сектор переживает период существенного роста. Полностью на исламских принципах построены банковские системы Пакистана, Ирана и Судана. Многие западные банки открывают у себя исламские отделения, в том числе «Сосьете Женераль», «Чейз Манхэттен», «Дойче Банк». Среди специалистов ведутся споры о преимуществах и недостатках исламских методов финансирования. Хотя, по сути, исламские и неисламские банки выполняют одинаковую функцию — играют роль финансовых посредников, осуществляя перераспределение капитала в экономике. Однако ощутимые различия у обеих банковских система все-таки есть.

Методы работы исламских банков требуют более надежной клиентуры. Эти структуры не занимаются игрой на бирже, так как любые проявления азарта запрещены Шариатом, и не могут вкладывать деньги в ценные бумаги с процентным доходом. Все это снижает конкурентоспособность исламских банков.

Зато они склонны инвестировать в долгосрочные реальные экономические проекты. А поскольку эти организации часто участвуют в непосредственном финансировании бизнеса и получают долю прибыли субсидируемых ими компаний, исламские банки оказываются напрямую заинтересованными в рентабельности предприятий и развитии экономики.

Газета «Мир говорит» № 16, май 2007 года.