КазНУ имени аль-Фараби

Доклад

На тему: Исламский банк развития

Алматы 2010

Исламский банк развития, ИБР (Islamic Development Bank, IsDB) - международная финансовая организация, расположенная в Джидде (Саудовская Аравия). Был основан 18 декабря 1973 года на первой конференции министров финансов стран-участниц Организации Исламская конференция. Исламский банк развития имеет статус наблюдателя на Генеральной ассамблее ООН (United Nations General Assembly observer). Банк осуществляет свою деятельность, основываясь на законах и принципах шариата. Денежной единицей банка является исламский динар, равный одному СДР. Собственный капитал Банка составляет 15 млрд. исламских динаров. В настоящее время членами банка являются 56 государств.

Бурное развитие исламского банковского сектора в последние годы широко обсуждается и изучается во многих странах. Необходимость исследования вопросов применения методов исламского банковского дела и финансирования продиктована объективными процессами, связанными с геополитической ситуацией во всем мире. Возрастание спроса на исламские финансовые продукты, а также увеличение численности последователей этой религии влекут за собой качественные изменения экономических отношений во многих странах. Эти процессы приводят участников финансовых рынков к пониманию перспективности исламского банковского дела, и все большее их количество предпринимает усилия для введения продуктов исламского финансирования в спектр предоставления банковских услуг на местах.

Институты исламской экономической модели уже зарекомендовали себя на мировом финансовом рынке с позитивной стороны. На конец 2003 года в мире насчитывалось порядка 300 исламских банков и финансовых институтов, оперирующих в 38 странах и не только в мусульманских, но и в Европе, США, Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке. Исключая исламские страховые компании (такафул-компаний), инвестиционные фонды и так называемые "исламские окна" в традиционных коммерческих банках, совокупные капиталы исламских банков за период 1993-2003 годов возросли от 53,3 млрд. долл. США до 175,0 млрд. долл. США с ежегодным приростом порядка 23 % .

Расширение интеграционных процессов не могло не затронуть и финансовую систему Республики Казахстан .Исходящие в этом направлении процессы ставят общество перед необходимостью ближе ознакомиться с методами исламского банковского дела. Данная работа преследует цель ввести читателей в круг вопросов относительно одного из наиболее распространенных методов исламского финансирования - мурабаха и рассмотреть перспективы и возможности использования данного вида исламского банкинга в экономике Кыргызстана.

По результатам исследований организации "Генеральный совет для исламских банков и финансовых институтов (CIBAFI)", расположенной в Королевстве Бахрейн, в 2003 году совокупные активы по контрактам мурабаха среди 116 исследованных банков составили 21,9 млрд. долл. США, или порядка 32% от общей суммы всех контрактов исламских банков . То есть доходы от реализации контрактов мурабаха составляют наибольшую часть всей совокупности контрактов исламского финансирования.

Что же представляет собой контракт мурабаха и в чем заключается привлекательность для исламских банков данного метода финансирования?

Исламское финансирование. Исламское финансирование представляет собой операции, при которых кредитно-ссудные и депозитные услуги предоставляются клиентам на беспроцентной основе. В исламе взимание ссудного процента однозначно запрещено (риба), отказ же от следования этому правилу осуждается Шариатом как ростовщичество. Запрет на куплю-продажу денег имеет глубокое логическое обоснование и вменяется всем участникам экономических отношений: вне зависимости является он кредитором либо заемщиком. Запрещено также свидетельствовать и подписывать данные документы. С точки зрения мусульманского права, имеющего более чем тысячелетнюю историю, мусульманам следует заниматься лишь разрешенными видами бизнеса. Запрет на ростовщичество или процентное вознаграждение (риба) основывается на прямых указаниях, отмеченных в Коране: "Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением. Это - за то, что они говорили: "Ведь торговля - то же, что рост". А Аллах разрешил торговлю и запретил рост..." (2:276 [275]) , "Уничтожает Аллах рост и выращивает милостыню..." (2:277 [276]), "О вы, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и оставьте то, что осталось из роста, если вы верующие" (2:278[278]).

Пророк Мухаммад - основатель религии ислам, согласно одному из хадисов , считал взимание процентов явлением в 36 раз худшим, чем супружеская измена. Заметим, что в истории человечества запреты, касающиеся риба, имеют место и в немусульманской литературе: упоминания об этом существуют как в иудаистских религиозных книгах, так и в христианских .

Понятие "кредит" в исламском банкинге несколько отличается от понимания традиционного кредита. Поэтому, если говорить о кредитах, которыми мы привыкли оперировать в повседневной жизни, то таких кредитов практически не бывает. Однако клиентам исламского банка предоставляется финансирование, основанное на принципах участия банка в прибыли и убытках, а также долгового финансирования. Клиенту предоставляется право выбора методов финансирования в зависимости от конечных целей: увеличение мощности бизнеса, приобретение дорогостоящих товаров, лизинг либо просто сбережения собственных средств. Банк в данном случае выступает в роли партнера.

*В депозитной политике исламского банка*, кроме того, что отсутствует система процентного премирования держателей депозита, существуют два вида текущих счетов: амана (буквально от араб. "аманат" - доверенное на хранение), то есть счета клиентов, на которые банк оставляет 100% резерва денежных средств, так как по условиям контракта клиент может снять средства с этого счета в любое время и в любом ему удобном количестве. То есть, по существу, эти средства вложены в доверительное хранение, при условии оплаты клиентом всех банковских операций, которые клиент проводит со своими средствами. Как правило, они составляют небольшую долю, например, 0,8 % от суммы операции. Второй вид текущего счета - это кард хасан. Основным условием данного вида является то, что все средства счета либо их часть (по желанию клиента) могут быть использованы банком, разумеется, лишь с разрешения владельца, в выгодные инвестиционные проекты. Проекты, как правило, уже имеются в наличии либо представлены банку на рассмотрение физическими и юридическими лицами для их дополнительного финансирования или 100% инвестирования средств в предполагаемый бизнес.

Средства по кард хасан могут инвестироваться в следующие контракты:

-участие в прибыли и убытках - контракты мудараба и мушарака;

- долговое финансирование - контракты мурабаха, иджара, истисна’, салям и др.

За непонятными, на первый взгляд, арабскими названиями стоят известные финансовые инструменты, например, контракт иджара не что иное, как аренда или лизинг. Мурабаха - это контракт по продаже в рассрочку. Истисна’ - это заказ на производство товара или услуги. Что касается мударабы и мушараки, то это, как правило, долгосрочные инвестиционные проекты, используемые в промышленности, строительстве и пр. и требующие вложения крупных средств, предполагаемая прибыль от которых может наступить лишь спустя определенное время. Однако в практике исламского банковского дела данные контракты обладают способностью приносить большую прибыль, которая затем распределяется между всеми инвесторами и владельцами пропорционально вложенным средствам.

Механизм и принципы контракта мурабаха. Как видим, контракт мурабаха относится к группе контрактов по долговому финансированию. Он предполагает возможность клиентам исламского банка воспользоваться его услугами в приобретении дорогостоящих товаров на условиях отсрочки или рассрочки платежа, с учетом торговой наценки на товар.

Доступность и взаимная выгода данного вида партнерства делают этот метод финансирования популярным как среди клиентов, так и среди самих исламских банков.

По мнению авторитетного специалиста по мусульманскому праву, профессора юридического факультета Каирского университета Аль-Азхар, доктора Хусейна Хаммед Хассаана, являющегося президентом Ассамблеи юристов-мусульман Америки, мурабаха является контрактом продажи товара, с учетом затрат и расходов, оплачиваемых продавцом, в дополнение к прибыли, оговоренной между продавцом и покупателем. Прибыль может быть выражена фиксированной суммой или определенной долей от закупочной цены товара. Этот контракт - один из видов продаж, основанных на доверии, который зависит от честности продавца. Если позднее окажется, что он солгал, то покупатель имеет право расторгнуть сделку продажи и получить возмещение .

Вкратце механизм контракта мурабаха состоит в следующем. Клиент обращается в банк с просьбой о покупке какого-либо дорогостоящего имущества или товара. Хотя в принципе контракт мурабаха выполняется и по поводу оказания какой-либо услуги, например заказ на пошив платья либо капитальный ремонт дома (то есть покупка "труда"), однако исламские банки оперируют лишь осязаемыми и дорогостоящими материальными активами, способными приносить ощутимую прибыль для банка. Просьба клиента выражается в одностороннем обещании выкупить у банка предмет договора мурабаха определенного количества и с точной спецификацией, после того как банк вступит во владение им. Одностороннее обещание - это еще не контракт мурабаха, в нем заключается лишь намерение о том, что в случае наличия у банка права владения товаром, клиент купит его у банка по продажной цене с учетом фактических затрат банка плюс однозначно определенной прибыли. После покупки банком товара и доставки его клиенту, заключается непосредственно контракт мурабаха.

Запрещается заставлять клиента покупать товар, если он вдруг передумал это делать, так как обещание - это не покупка, однако это обязывающее условие. Обязательство заключается в том, что это лицо должно возместить банку фактический ущерб, нанесенный им вследствие невыполнения данного обещания. Возмещение происходит из гарантийных средств, заранее положенных на депозит банка в качестве залога от заказчика покупки. Однако и оно происходит лишь в случае убытка, понесенного банком при продаже товара третьей стороне. Исламскому банку не разрешается использовать залоговые средства на покрытие так называемого "морального ущерба" либо других расходов, не связанных с прямыми затратами по поводу приобретения товара у поставщика. В случае же выгодной продажи товара третьей стороне, залог полностью возвращается хозяину.

Исламские банки отдают предпочтение данному методу из-за его простоты и относительно низкого уровня рисков по сравнению с другими контрактами исламского финансирования. Профессор Х.Х. Хассаан считает, что реальная причина увеличения числа продаж в рамках договора мурабаха заключается в том, что эта форма операции ближе к тем, которые использовались персоналом исламских банков в период их работы в традиционных коммерческих банках. Кроме того, контракт мурабаха, по сути, ближе к тем формам операций, которые используются на практике международными финансовыми институтами, кредитующими под проценты .

Перспективы и возможности использования контракта мурабаха в Республике Казахстан. Тридцатилетний опыт работы с инструментами исламской экономической модели предоставляет возможность осуществления анализа их экономической эффективности. Учитывая повышенную степень риска возвратности капитала в исламском финансировании, сделка мурабаха, в отличие от остальных контрактов, привлекательна следующими позитивными моментами:

· относительная краткосрочность, то есть возвратность капитала по времени, как правило, небольшая;

· снижение рисков за счет обеспечения гарантий возвратности капитала (залог);

· низкий процент издержек для банка;

· широкий спектр материального актива, имеющего возможность быть предметом контракта, что в свою очередь предоставляет больше возможностей для расширения клиентской базы. Например, в контрактах исламского финансирования истисна’ предметом договора может быть лишь изготовление уникальных товаров с особой спецификацией. А контракт иджара представляет собой аналог финансового лизинга, касающегося материального актива;

· относительная схожесть данного метода исламского финансирования с потребительским кредитованием в традиционном коммерческом финансировании с использованием процентных отношений.

Признанный российский специалист по исламскому банковскому делу, кандидат экономических наук А.Ю. Журавлев отмечает еще один аспект популярности данного вида исламского финансирования - это "возможность сопоставления ее со среднерыночной процентной ставкой как ориентиром для определения финансовой эффективности банка" .

Что касается применения метода исламского финансирования мурабаха в Казахстане, то отмеченные выше моменты привлекательности вполне могут быть существенным доказательством возможности использования их в практике банковского дела на финансовом рынке страны. Однако для полномасштабного введения данного принципа в сферу банковских услуг требуется несколько условий:

1. Наличие правовой базы, регламентирующей правомочность использования данных инновационных методов финансирования, а также регулирующей механизмы их использования.

2. Наличие финансовых институтов экономики (банки, инвестиционные фонды, страховые компании и др.), предоставляющих данные виды финансовых услуг.

3. Наличие навыков работы методами исламского финансирования у персонала финансовых учреждений.

4. Информированность населения страны (т.е. клиентской базы) о методах и механизмах действия контракта мурабаха.

5. Оснащенность информационно-технологическими ресурсами, модифицированными к работе с новыми инструментами финансирования.

6. Наличие специалистов по мусульманскому праву, способных делать заключения по экономическим вопросам с позиций Шариата.

Несложно заметить, что использование методов исламского финансирования в практике финансовых учреждений страны позволит привлечь внутренние финансовые ресурсы, которые на данный момент не вкладываются в банковскую систему Кыргызстана многими гражданами - последователями ислама - из-за ограничений, не позволяющих канонами веры участвовать в сделках, использующих ссудный процент. На данный момент не существует статистических данных на этот счет, вследствие того, что не ведется учет такого рода данных. Однако совершенно очевидно, что потенциал незадействованных в банковской системе финансовых средств мусульман страны достаточен для того, чтобы приложить усилия для их привлечения в экономику страны в качестве внутреннего резервного капитала.

Учитывая, что Республика Казахстан является членом Исламского банка развития (ИБР) с 1993 года, и при условии тесного и взаимовыгодного сотрудничества со странами-участниками ИБР, могут быть использованы инвестиционные возможности богатых ресурсами исламских стран.

Заключение. Развитие информационных технологий во всем мире развернуло глобализационные процессы с немыслимой скоростью и в невиданных масштабах. Теоретики развития цивилизации отмечают и позитивные, и негативные стороны этого процесса. Однако очевиден факт, что общество, отвергающее или не оценивающее в должной степени необходимость интеграционных процессов, а также проявляющее инертность в этом отношении, обрекает себя на то, чтобы жить на задворках цивилизации.

Исламские методы финансирования, войдя в мировой финансовый рынок, прочно заняли свою нишу. А темпы развития этого процесса говорят сами за себя. Кроме того, как известно, Международный валютный фонд использует исламский динар, валюту Исламского банка развития в качестве так называемого СДР (специальное средство размена). Это не что иное, как высокая оценка и признание мировым финансовым рынком исламских методов финансирования. Использование метода исламского финансирования мурабаха может стать для нашей страны еще одним способом интеграции в международное финансовое сотрудничество.

Список использованной литературы:

1. Коран / Пер. с араб. академика Крачковского И.Ю. - М.: МНПП "Буква", 1991.

2. Islamic Finance Directory. General Council for Islamic Banks and Financial Institution (CIBAFI). Bahrain Monetary Agency. - Manama, 2004.

3. Хассаан Х.Х. Исламские инвестиции и методы финансирования. - Вып. 2. - Мэриленд: АЮМА, Колледж Парк, 2003.

4. Журавлев А.Ю. Принципы функционирования исламских банков / Исламские финансы в современном мире: экономические и юридические аспекты / Под ред. Р.Беккина. - М.: Умма, 2004.

5. Кардави Ю. Дозволенное и запретное в исламе / Пер. с араб. М. Саляхетдинова. - М.: Андалус, 2004.

6. Shari‘a Standards. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). - Manama, 2004.