**Развитие бэнкинга в арабских странах**

Бытующая среди широкой публики трактовка исламской экономической доктрины в основном сводится к запрету на ссудный процент. Действительно, это – один из краеугольных камней экономической теории и практики ислама. Запрет на процент закреплен в самых сильных выражениях в Коране, где он приравнен к наиболее злостным грехам и осужден как прямой вызов Аллаху. Однако данный постулат не является изобретением магометанства. Ссужение денег ради прибыли осуждалось Аристотелем, Платоном, раннехристианской церковью. В Ветхом Завете также имеются неодобрительные высказывания по поводу данной практики. Среди самих арабов еще до Мухаммеда практиковались беспроцентные финансовые схемы, частично перешедшие в арсенал современных исламских банков. Вплоть до середины 16 в. в Англии закон запрещал взимание процента и трактовал его как ростовщичество. Однако в 1545 г. ростовщичество было определено как завышенная процентная ставка, а низкие ставки были «легализованы». Чуть позже, с подъемом торговых банков в континентальной Европе, там были приняты аналогичные акты. Иными словами, среди «народов Писания» последователи иудаизма и христианства, в конце концов, признали взимание процента моральным деянием. Только у третьей ветви, ислама, оно не считается таковым.

Надо сказать, что канонические тексты не приводят обоснований этого запрета, не считая общего указания на «несправедливость» процента. Поскольку последователи любой религии в принципе признают, что промысел божий не может быть постигнут скудным человеческим умом, данный догмат формально не нуждается в толковании. Прагматические соображения (да, вероятно, и обыкновенная пытливость) породили, однако, многочисленные попытки аргументировать эту кораническую максиму. Самое показательное при этом – основа предлагаемых доводов, лежащая в области этики. Именно в гармоничном сочетании морали и бизнеса следует видеть сущность экономики по-исламски, в которой запрет ссудного процента, называемого риба, – лишь одна из внешних форм регулирования отношений по поводу производства, распределения и потребления общественного продукта.

Заповеди, определяющие коммерческую и этическую стороны делового предприятия, разбросаны по множеству сур Корана, формулируются в других сакральных текстах, создавая отдельный большой раздел шариата, то есть мусульманского права.

Исламская экономика, плоть от плоти общего вероучения, имеет четкую социальную ориентацию. Иными словами, ислам ставит во главу угла не голую экономическую целесообразность, а обеспечение социальной справедливости результатов хозяйственной деятельности, с одной стороны, и нравственность методов этой деятельности, с другой. То, что макроэкономические агрегаты несовершенны как инструмент определения не «среднестатистического» уровня развития, а его реального измерения, неохотно признает и традиционная экономическая наука. Акцент, который делает исламская экономика на качественных параметрах, заставляет ее оппонентов признать, что исламский подход к процессу экономического развития – это подход гуманистический, фокусирующий внимание на человеческом измерении данного процесса.

В то же время, нет ничего общего между исламской социально–экономической доктриной и воззрениями в духе марксова социализма. Также, в отличие от древнейших ветвей христианства, ислам не трактует бедность как патентованное средство для попадания в райские кущи, хотя эта религия в равной степени отрицательно относится как к уравнительному распределению доходов и богатства, так и к резкой поляризации этого распределения.

Ислам – религия коммерческая до мозга костей. Если Христос изгонял торгующих из храма, то, с точки зрения мусульманина, совершенно нормально воспринимается, когда одно здание делят мечеть и бакалейный магазин. Отдача всех сил достижению собственного материального благополучия, благополучия семьи, а затем и общества благочестива так же, как и молитва, при условии, что материальные усилия направляются высокодуховными помыслами. Поэтому, по шариату, нет толку в человеке, не желающем зарабатывать деньги, занимаясь производительной деятельностью. Отсюда – уважение к частной собственности и к праву на ее защиту.

В этом плане просто напрашивается аналогия с тем, что говорит в своей книге «Протестантская этика и дух капитализма» Макс Вебер: трудолюбие, бережливость и честность есть единственно допустимые методы зарабатывания денег «при избегании жизненных соблазнов»; при соблюдении данной этической установки желание заработать как можно больше денег нормально и поощряемо. (Показательно, что русское православие за тысячу лет своего существования не сформулировало позитивного «кодекса поведения», освящающего хозяйственную сферу. Может быть, отсюда берет свое начало, в частности, российский хрестоматийный трудовой нигилизм, стремление отнять и поделить и желание пустить «красного петуха» зажиточному соседу.)

Точно также, ислам пропагандирует умеренность и бережливость. Траты, намного превосходящие реальные потребности, тем более траты на дела бесчестные или незаконные, считаются нарушением божественного завета. Одновременно запрещаются монополия, тезаврация и всячески поощряется деловая предприимчивость, честная конкуренция, фритредерство, транспарентность бизнеса.

Впрочем, «суха теория». Известно, что, в отличие от христианства, ислам через шариат в большей степени делает упор не на ортодоксии, или, в данном контексте, истовой религиозности, а на ортопраксисе, то есть внешнем соблюдении нормативной манеры поведения. Поэтому, «по жизни», пользуясь популярной ныне формулировкой, было бы наивным утверждать, что в мусульманских странах досконально исполняются не то чтобы коммерческие, но даже и сами культовые предписания. Конечно, в пропорциональном отношении мусульман, воспринимающих наставления своей религии значительно серьезней, нежели мы – Нагорную проповедь, существенно больше. Это подтвердит практически всякий, кто, находясь, к примеру, на Ближнем Востоке, забывал в магазине бумажник, терял в гостинице фамильные драгоценности или оставлял незапертую машину с ключами в замке зажигания посреди городского рынка.

Однако трансляция постулатов шариата в сферу реальной экономики имеет весьма ограниченные практические последствия. С одной стороны, массовая институционализация доктринальных положений, можно сказать, не имеет места. С другой, экономическая активность, построенная на исламских принципах, и не может в полной мере проявить свой потенциал вне адекватной среды, то есть исламского государства, причем исламского не по признаку религиозной принадлежности правителей и большей части подданных, а по укладу всех областей жизни. Сегодня государств, в той или иной мере отвечающих этому определению, в мире три: Иран, Пакистан, Судан. Во всех остальных странах мусульманского мира, будь то в Азии, Африке или Европе, функционируют экономические модели, так или иначе ассоциирующиеся с капитализмом или социализмом (при всей сегодняшней абстрактности этих терминов).

Как и у Адама Смита, основные инструменты построения и регулирования исламской экономики вытекают из ее общей теории процента и денег. В исламе деньги представляют собой средство платежа, что и считается их единственной допустимой функцией. Мусульманскими учеными они рассматриваются лишь как «капитал в себе», или как некая «оболочка», заключающая в себе потенциал превращения в «деньги–штрих». Он раскрывается только в итоге прохождения денег через цикл производительного вложения. Для этого, однако, деньги не должны быть авансированы на условиях платности, поскольку тогда они квалифицируются как обременяющий предприятие долг, а не капитал, и посему не могут претендовать на возврат с приростом. Иными словами, деньги не могут использоваться для создания средства платежа с большей покупательной способностью, не пройдя промежуточную фазу превращения в приобретаемые товары и услуги. Циркуляция по известной схеме Д – Т – ДI одобряется и поощряется, в то время как эволюция по формуле Д – ДI осуждается и табуируется.

В согласии с этим взглядом, банки (поскольку они, в частности, не предоставляют овердрафта по текущим счетам, и все займы выдаются ими из наличествующих средств вкладчиков) перестают быть генератором «кредитных денег». Соответственно, не происходит увеличения предложения денег сверх стоимости совокупного объема произведенных товаров и услуг, известное также как инфляция. Однако, если нулевая инфляция пагубна для экономики западного образца, то исламская хозяйственная модель, напротив, отвергая инфляцию как способ стимулирования хозяйственной системы, способна эффективней функционировать именно в ее отсутствие.

Если роль денег, насколько ее возможно проиллюстрировать в нескольких строках, находится в связи не только с этическими требованиями доктрины, но и логично и действенно вписывается в исламский хозяйственный механизм, то в отношении процента позиция «исламской школы» не столь безупречна. При том, что обоснования запрещения процента довольно многочисленны и не лишены внутренней стройности, открытым остается вопрос, что может сыграть его регулирующую роль в рамках экономики ислама. Наиболее распространенное сегодня предложение – участие центрального банка в капитале всех банковских институтов страны и регулирование количество денег в хозяйственном обороте с помощью изменения пропорции, в которой делятся прибыли и убытки партнеров в капитале (некий аналог учетной ставки). Разновидностью этой идеи является предположение, что рыночный механизм приведет к установлению пороговых значений такого деления по всем основным секторам экономики, побуждая капитал перетекать туда, где для его владельца пропорция оказывается более выгодной.

Между тем, практический опыт, например, Ирана, подводит к заключению, что исламские заменители процента неработоспособны. В том числе, это выявляется при попытке найти пути финансирования бюджетного дефицита. Правда, по мнению ряда исламских экономистов, это не представляет собой непреодолимой трудности для исламского государства даже в отсутствие ссудного процента. Однако предлагаемые ими рецепты, как беспроцентное заимствование у коммерческих и центрального банка с соблюдением безопасных параметров увеличения денежной массы и заимствование у населения возможны, по собственному признанию авторов, только на основе внеэкономической мотивации. Очевидно, что апелляция к гражданской совести может быть действенной только на ограниченном временном отрезке, и не ясно, как следует вести себя государству, если оно оказывается не в состоянии следовать верной, но далеко не всегда выполнимой рекомендации – сдерживать свои расходы. Последнего тем более сложно достигнуть, коль скоро на него (государство) исламские экономисты возлагают обязанность поддержания всего социального комплекса. И весьма характерно, что в самых крайних обстоятельствах признается допустимым прибегать к внешним процентным кредитам, хоть и с оговоркой о желательности строить отношениях с иностранным капиталом на основе прямых инвестиций.

Таким образом, запрет риба жестко ограничивает арсенал средств управления бюджетным дефицитом, имеющийся в распоряжении исламского государства. И если считать, что технология этого процесса, опирающаяся на исламский финансовый инструментарий, разработана, она есть скорее часть теории, нежели практики.

А вот на практике существуют два варианта выхода из ситуации: или иметь бездефицитный бюджет, или найти богословское обоснование применению заимствования и разработать схему, внешне не нарушающую заданных этических нормативов экономического поведения. Примеры из практики существующей тройки исламских государств свидетельствуют о большем распространении второго варианта.

Поскольку, как известно, критерием истинности теории является практика, приходится согласиться, что исламская экономическая модель, обладая внутренней стройностью и логикой, работоспособна скорее в кабинетных, нежели «полевых» условиях. В то же время признается, что, не будучи в состоянии раскрыть свой макроэкономический потенциал в рамках современной глобальной экономики, она вполне применима на микроуровне. Данное положение подтверждается бурным развитием исламского сегмента международного банковского бизнеса. Тогда как государств с полностью перестроенной на исламский лад экономикой меньше, чем пальцев на одной руке, число исламских банков, работающих в более чем 30 странах, уже перевалило за 150. Они располагают капиталом в 7 млрд. долл. и активами в 140 млрд. долл. (в 1975 г. активы составляли лишь 5,8 долл.). По оценке Ситибэнк, совокупный объем денежных средств, управление которыми осуществляется на исламский лад, ежегодно увеличивается на 15–20 процентов. Общий географический ареал – все континенты, за исключением Южной Америки и Антарктиды.

Следует подчеркнуть, что сам факт умножения и распространения этих банков – результат не только и не столько идеологических, но финансово–экономических свойств предлагаемых ими продуктов. Недаром такие известные организации, как Ситибэнк, АБН–Амро, «Флемингз», «Кляйнворт Бенсон» в последние два–три года вышли на рынок с предложением исламских банковско–финансовых услуг (первый исламский банк, «Исламик Бэнкинг Систем», ныне именуемый «Исламик Файнэнс Хаус», появился на Западе в 1978 г.). Очевидно, в текущем году этот список пополнит и Россия. И авторство замысла, и, согласно последним данным, состав учредителей – чисто отечественные.

Да, мусульманские теоретики отводят банковским институтам роль «передового отряда», или, если угодно, «коллективного агитатора» в деле создания жизнеспособной исламской экономики. Однако не стоит забывать о мусульманском ортопраксисе. В свете этого более важно то, что для исламских финансистов–практиков в широком плане реальную роль играют прежде всего соображения не идеологические, а коммерческие. Поэтому, при соблюдении нормативных доктринальных требований, в массе своей они видят задачу в том, чтобы, не поступаясь принципами, создавать прибыль прежде всего за счет разработки конкурентоспособных продуктов и услуг, которые были бы привлекательны для клиентов как таковые, а не из–за своей теологической «упаковки».

При том, что выбор продуктов и услуг в исламских финансовых учреждениях становится все шире и технологичней, два столпа исламского банковского дела – мудараба и мушарака – остаются неизменными.

Мудараба есть форма отношений между владельцем денег и пользователем денег. Согласно шариату, при любых обстоятельствах они есть отношения не кредитора и должника (стороны, диктующей условия, и стороны подчиненной), а отношения инвестора и управляющего инвестиционным ресурсом. Для банка это, с одной стороны, порядок взаимосвязей с его вкладчиками, а с другой стороны, – с клиентами–заемщиками. То есть, в отношении первых, будь то физические или юридические лица, кредитные институты или предприятия нефинансового профиля, банк действует как мудариб, или трастовый управляющий, стремящийся к получению прибыли на вверенную ему сумму. Для заемщика же он – рабб–уль–маль (буквально – «хозяин финансов»), а уже ссудополучатель наделяется функцией мудариба.

Одновременно отношения в микросистеме «вкладчик / банк / заемщик» есть контракт об участии в капитале, прибылях и убытках, обозначаемый как мушарака (дословно – партнерство, участие). Мушарака определяет структуру капитала банка и схожа со знакомыми нам организационно–правовыми формами товарищества и акционерного общества. Отличие в том, что, поскольку от прибыльности банка зависит величина не только дохода акционеров, но и держателей вкладов, интересы первых и вторых не конфликтуют – что, кстати, идет вразрез со стандартной ситуацией в кредитном институте западного типа. Точно такая же схема предписана шариатом при удовлетворении заявки ссудополучателя, только банк и клиент как бы меняются местами.

Слов нет, исламская система более обременительна для банка в сравнении с традиционной, но создает ряд преимуществ для клиента. Поскольку исламский бэнкинг стоит на перекрестии морали и бизнеса, отношения между банком и клиентом носят более близкий, как бы «семейный» характер. Как коммерческое учреждение, банк имеет своей целью прибыль, но прибыль не любой ценой, в том числе ценой разорения клиента, который не сумел выполнить свои обязательства по возврату полученной ссуды. Руководствуясь моралью, банк обязан дать должнику отсрочку и возможность восстановить свою платежеспособность и лишь потом претендовать на возврат авансированной суммы. При этом ему, возможно, придется разделить с клиентом не прибыль, а убыток, без права на возмещение потерь. Большинство теоретиков считает, что требовать в качестве компенсации за просрочку увеличения доли банка в прибыли, если она все же получена при реализации профинансированной сделки, будет не по–исламски.

Поскольку расточительное обращение с ресурсами, их непроизводительное использование или иммобилизация осуждаются шариатом, исламская экономика через этический императив оказывает побудительное воздействие на сбережения и инвестиции, в чем решающую техническую роль, естественно, играют банки. При этом исламская финансовая модель благоприятствует развитию малого бизнеса. В обычной банковской системе критериями надежности кредитной операции являются прежде всего количественные показатели – сиюминутная кредитоспособность ссудополучателя и качество обеспечения займа. В результате, аккумулированные в банках совокупные денежные средства общества перераспределяются в пользу тех, кто уже находится на верхних ступенях имущественной лестницы. Это противоречит задаче справедливого распределения ресурсов и создания равных возможностей для проявления предпринимательских талантов членами общества, постулируемой шариатом. Исламскому банку вменяется при принятии кредитного решения производить не только технико–экономическую оценку клиентского запроса, но и исследовать сопряженные социальные обстоятельства и вероятные последствия, что, разумеется, не означает «зеленую улицу» для коммерчески бесперспективных проектов.

Суммируя, можно сказать, что в широком смысле исламский бэнкинг означает финансирование не с помощью ссудного, а с помощью рискового капитала. Для своего приращения последний должен принять на себя часть риска потери, «наградой» же за инвестирование должен быть не процент, а доля в прибыли. Таким образом шариат фиксирует свою позицию по поводу социальной значимости труда и справедливого вознаграждения активному (неспекулянту и нерантье) капиталу. При этом «человеческий капитал», представленный предпринимательским и управленческим талантом и усилиями, затраченными в ходе реализации проекта или сделки, приравнивается по значению к финансовому капиталу как монетизированному прошлому труду.

Несмотря на впечатляющие результаты, достигнутые исламским бэнкингом в своем деловом развитии, нерешенным остается целый ряд общих оперативных проблем внутреннего и внешнего порядка. К первым прежде всего относится то, что исламские финансовые институты не смогли до сих пор, и, по–видимому, не смогут в ближайшей перспективе «удлинить» свои активы. Данное обстоятельство идет вразрез с имевшимися ожиданиями, а именно, с тем, что короткое торговое финансирование по типу мурабаха (приобретение товара за свой счет и от своего имени с последующим удержанием с клиента издержек плюс заранее оговоренной суммы прибыли) будет потеснено «длинным» проектным финансированием в форме мушарака.

Поскольку до 90% сделок приходится на операции мурабаха (которые в целом ряде аспектов напоминают услуги обычных банков), снижается как пропагандистский эффект в пользу исламской экономической модели, так и коммерческая эффективность. Конечно, исламский банк несет неизмеримо большие риски, занимаясь непосредственной закупкой товара, приобретение которого клиентом он финансирует. Однако, если банковское руководство в состоянии нужным образом настроить свой религиозный совет (орган, существующий в каждом исламском финансовом учреждении для контроля соответствия сделок требованиям шариата), то элемент прибыли в конечной цене может быть установлен достаточно произвольно. Недаром сами банкиры признают, что в своих калькуляциях, по мере возможности, ориентируются на превалирующую рыночную ставку процента.

На низком уровне сохраняются и размеры исламских финансовых институтов с точки зрения их капитала. Крупнейшим сегодня является созданный в 1997 г. «Абу–Даби Исламик Бэнк» с уставным фондом в 272 млн. долл. Это позволяет ему претендовать разве что на место в конце восьмой сотни по списку Top-1000 журнала «Бэнкер».

Трудности внешнего характера – это враждебная экономическая среда, отсутствие кредитора последней инстанции, неадекватная база профессиональной подготовки, дискриминационная налоговая система, облагающая дивиденды, но щадящая процентный доход. Очевидно, что в зонах действия мусульманской традиции шансов выжить у исламских банков больше. Однако даже в местах наибольшего распространения, как то: Бахрейн, Малайзия и ряд других, они представляют собой анклавное явление.

И все же не может не привлечь внимания тот факт, что по росту количественных и качественных показателей деятельности исламские банки в течение достаточного многих лет превосходят обычные банки. С этим согласен и Международный Валютный Фонд, еще в 1987 г. предпринявший исследование феномена исламского бэнкинга. В итоговом докладе отмечалось, что это – вполне жизнеспособная форма бизнеса, способная обеспечить эффективное распределение и потребление ресурсов тех обществ, где она реализуется. Показательно, что, согласно данному исследованию, исламские банки в силу особенностей своего modus operandi имеют пониженные в сравнении с обычными банками риски по разряду платежеспособности и ликвидности.

Так или иначе, исламские банки – свершившийся факт современной экономической жизни. Демонизация этого феномена под лозунгом борьбы с «исламской угрозой» контрпродуктивна, поскольку означала бы выталкивание с рынка добросовестного игрока, предлагающего потребителю альтернативные финансовые инструменты. Видеть же в них непременных финансовых союзников радикальных исламистов столь же вульгарно, как и утверждать, что квалификация бизнеса как «исламского», так и «неисламского» зависит от конечных политических и идеологических целей бизнесмена. В конце концов, следует давать возможность нормально функционировать добросовестным исламским финансовым институтам там, где их создание обусловлено коммерческим, но не политическим спросом. Что следует, очевидно, делать в отношении любой организации, не выходящей за отведенные ей законом рамки.

деньги ссужение ислам заемщик

**Список источников и литературы**

1. Мировая экономика. – М., 2010
2. Исламские банки: проблемы современности. – М., 2007