

Реализация банковской операции «мудараба» в исламской финансовой модели в Алжире

Implementation of the Mudaraba Banking Operation in the Islamic Financial Model in Algeria

И. БУРВИНА

Бурвина Ибтиссем Мухамедовна (Алжир), аспирант кафедры общей экономической теории Башкирского государственного университета. E-mail: ibtissembourouina@gmail.com

В статье представлена краткая история возникновения практики под названием «мудараба», обозначающей одну из банковских услуг, присущих исламской модели финансов (называемой также партнерской моделью). Основное отличие исламской модели финансов от традиционной заключается в отказе от банковского процента. Приведена схема трехстороннего финансирования проекта, применяемая в Алжире.

Ключевые слова: мудараба, тройное финансирование, исламский банк, исламская финансовая модель, партнерская финансовая модель.

The article presents a brief history of the emergence of a practice called «mudaraba», denoting one of the banking services inherent in the Islamic model of finance (also called the partner model). The main difference between the Islamic model of finance and the traditional one is the rejection of bank interest. The scheme of trilateral financing of the project used in Algeria is given.

Key words: mudaraba, triple financing, Islamic bank, Islamic financial model, partnership financial model.

Введение

Исламская финансовая модель начала развиваться сравнительно недавно, во второй половине XX века, тогда как традиционная модель имеет тысячелетнюю историю. Ее возникновение связано со строгим запретом процента на капитал, существующим в исламе. Процент на капитал запрещен также в христианстве, но не так строго, как в исламе, который запрещает правоверному мусульманину совершать финансовые операции с участием процента не только с представителями своей религии, но и с любым человеком любой конфессии [1; 2]. В России исламского банкинга в настоящее время не существует, т.к. не произведена гармонизация законодательства. Но ученые России исследуют исламскую финансовую модель в различных ее аспектах. Проводится сравнительный анализ эффективности партнерской и обычной модели банкинга и в других странах [3]. Также исламская финансовая модель рассматривается как инструмент привлечения инвестиций в экономику России [4] и инструмент стимулирования экономического развития [5]. Сравнение исламской и традиционной финансовых моделей осуществляется также методами математического моделирования [6].

Данная статья посвящена изложению и анализу истории возникновения мударабы – одной из банковских операций, используемых в исламском банкинге.

Результаты и их обсуждение

Мудараба – это соглашение между двумя сторонами (банком и клиентом), в котором первая сторона делится своими деньгами, а вторая выполняет работу; затем делятся прибыли и убытки. Чтобы сохранить права лица, которому принадлежат деньги, партнер, который вкладывает деньги, должен предоставить гарантию, а доказательство разрешения следовать методу мударабы было подтверждено в Коране и хадисах пророка Мухаммеда.

Термин «мудараба» (مُدَارَبَة) начал использоваться еще до появления исламской религии. В арабском языке «мудараба» является глаголом в прошедшем времени от слова «дараба»

(برض), а «дараба» означает человека, который работает, чтобы приумножить свои деньги; также «дараба» означает путешествие с целью торговли и инвестиций. С этим понятием связана сура Аль-Джумуа, аят 10, в которой говорится: «А когда завершается молитва, расходитесь по земле и ищите милости Аллаха, и при этом часто поминайте Аллаха – возможно, вы преуспеете» (لذالضفنفنم اوغنتب او ضرأل ايف او رشتن اف: ىل اع تهلل ال اق) (Коран, сура Аль-Джумуа, аят 10). Этот аят означает, что человек должен искать способы работать и зарабатывать деньги.

Конечно, в Коране мудараба упоминается в нескольких значениях, и в связи с разными словами. Всевышний Аллах сказал: «Нет на тебе греха, если ты ищешь милости от твоего Господа» (ةى آل ا، قرق بل اقروس " مك ب رن م ال ض ف او غ ت ب ت ن ا ح ا ن ج م ك ي ل ع س ي ل " : ىل اع ت هلل ال اق. 197) (Коран, Сура-ал базара, аят 197), имея в виду человека, который путешествует с целью торговли. Не стыдно людям стремиться к приумножению денег в этой жизни, если они возделывают землю или совершают набеги. Аллах Всемогущий сказал: «А другие странствуют по земле, ища милости Божией» (ةى آل ا ن ا ر م ع ل اقروس ". ى ز ع ا و ن الك و ا ض ر آل ا ي ف ا و ب ر ض ا ذ ا " : ىل اع ت هلل ال اق) (Коран, сура Аль-Иман, аят 156).

Конечно, существует определенная разница в понимании термина «мудараба», обусловленная региональными и диалектными различиями, а также точкой зрения на процесс совершения финансовой операции «мудараба». Первыми этот термин стали использовать жители Медины, города в Саудовской Аравии. Жители Ирака называли его карда (ضارق) от глагола «кард» (ضرق), означающего заем.

Для термина «мудараба» трудно найти адекватный перевод на другие языки. На русский любой переводчик (Google, Yandex) переводит «мудараба» как «спекуляция» (ن هك ت). Но в русском языке слово «спекуляция» имеет отрицательную коннотацию, кроме того, спекуляция – это покупка товара по одной цене и продажа по другой, более высокой. Более того, считается, что в такой перепродаже отсутствует труд, то есть прибыль от спекуляции носит нетрудовой характер. Между тем использование затруднительного положения партнера для извлечения прибыли в исламских финансах запрещено.

На английском «мудараба» пишется «mydaraba» и переводится как «Speculation» (ن ي م خ ت), т.е. тоже «спекуляция». Объясняется это тем, что американцы, например, спекулируют, покупая что-то и надеясь на рост стоимости актива. Также они любят азартные игры – например, скачки, где делают ставки на лошадей, надеясь, что выбранный ими номер выиграет и увеличится в цене.

В арабском языке «мудараба» имеет положительную коннотацию – это просто один из методов финансирования исламских банков. Он направлен на получение прибыли как для банка, так и для клиента.

Пример реализации финансового инструмента «мудараба»

Проиллюстрируем мударабу на примере его практической реализации в Алжире. В этой стране банки используют тройной метод финансирования: банк, агентство, клиент, при этом договор с банком заключает агентство [7–10].

Наиболее важным из этих агентств является Агентство микрокредитования Anesaj. Микрокредит беспроцентный – как для инвестиций, так и для покупки сырья для проекта. Существует кредит для молодых людей без работы. Банк BNA (Bank nationale Algérien) предоставляет молодым людям без работы кредиты для финансирования проектов. Агентство микрокредитования ANGM предоставляет кредит на покупку сырья для проекта при условии, что возраст заемщика от 19 до 35 лет. Срок этого кредита составляет один год, и в этом случае заемщик платит только проценты, а в случае просрочки заемщик получает страховку от агентства на период в 5 лет, в течение которых он выплачивает свой долг. Агентство CNAС предоставляет инвестиционные кредиты для финансирования проектов.

Агентство играет важную роль в успехе проекта, поскольку не только вносит финансовый вклад в его финансирование, но и направляет клиента в ходе выполнения проекта (а также наблюдает за клиентом до начала проекта).

Банк финансирует проект в объеме 70 % необходимых инвестиций. Агентство финансирует еще на 29 %. Наконец, 1 % вкладывает непосредственно клиент. Такая схема называется трехстороннее финансирование (рис. 1).

Кроме того, клиент вкладывает в реализацию проекта свой труд, развивая проект (строит завод, например). Также клиент предоставляет банку гарантию в виде залога. При этом банк заберет себе залог при соблюдении двух условий: 1) проект окажется неудачным и ожидаемой прибыли не получится; 2) в суде будет доказано, что причина неудачи – недобросовестность клиента, а не внешние непредсказуемые обстоятельства. Агентство не только финансирует проект, но еще предоставляет бесплатные услуги консультирования клиенту, что повышает вероятность успешности проекта.

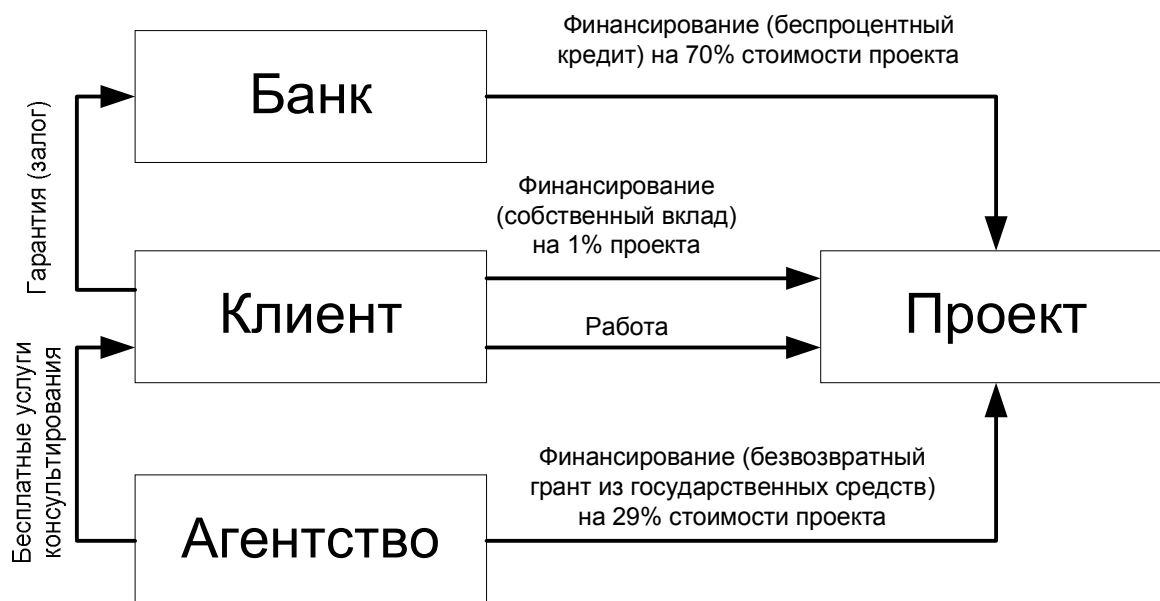


Рис. 1. Трехстороннее финансирование проекта

Более подробно алгоритм трехстороннего финансирования мударабы в Алжире представлен на рис. 2. Агентство финансируется государством и является общественным учреждением. Клиент вносит 1 % в финансирование своего проекта, чтобы потом получить концепцию от агентства. Полученную от агентства концепцию проекта клиент передает банку и на ее основе получает первоначальный кредит от банка для финансирования проекта в размере 70 % стоимости проекта. На этом этапе заключается договор между банком и клиентом о разделе прибыли от проекта в случае его успешности. Допустим в этом примере, что они договорились разделить прибыль пополам. Убытки в случае неудачи проекта несет банк, если не будет доказано, что клиент вел себя недобросовестно (например, вместо строительства завода купил себе недвижимость).

Благодаря личному вкладу в размере 1 % в проект клиент получает вторую сумму в качестве подарка от агентства для обновления и расширения проекта в размере 29 % от стоимости проекта. Имея 100 % финансов для своего проекта, клиент приступает к его реализации, вкладывая свой предпринимательский труд. При этом он получает консультации агентства, что повышает вероятность успешного завершения проекта.

Если проект завершается так, как планировалось, то доход должен содержать первоначальную стоимость проекта и еще должна быть прибыль. Пусть в нашем примере доход от проекта составит 120 млн динаров, в составе которых 100 млн динаров – это первоначальная стоимость проекта, а прибыль составляет 20 % к первоначальной стоимости проекта, то есть 20 млн динаров.

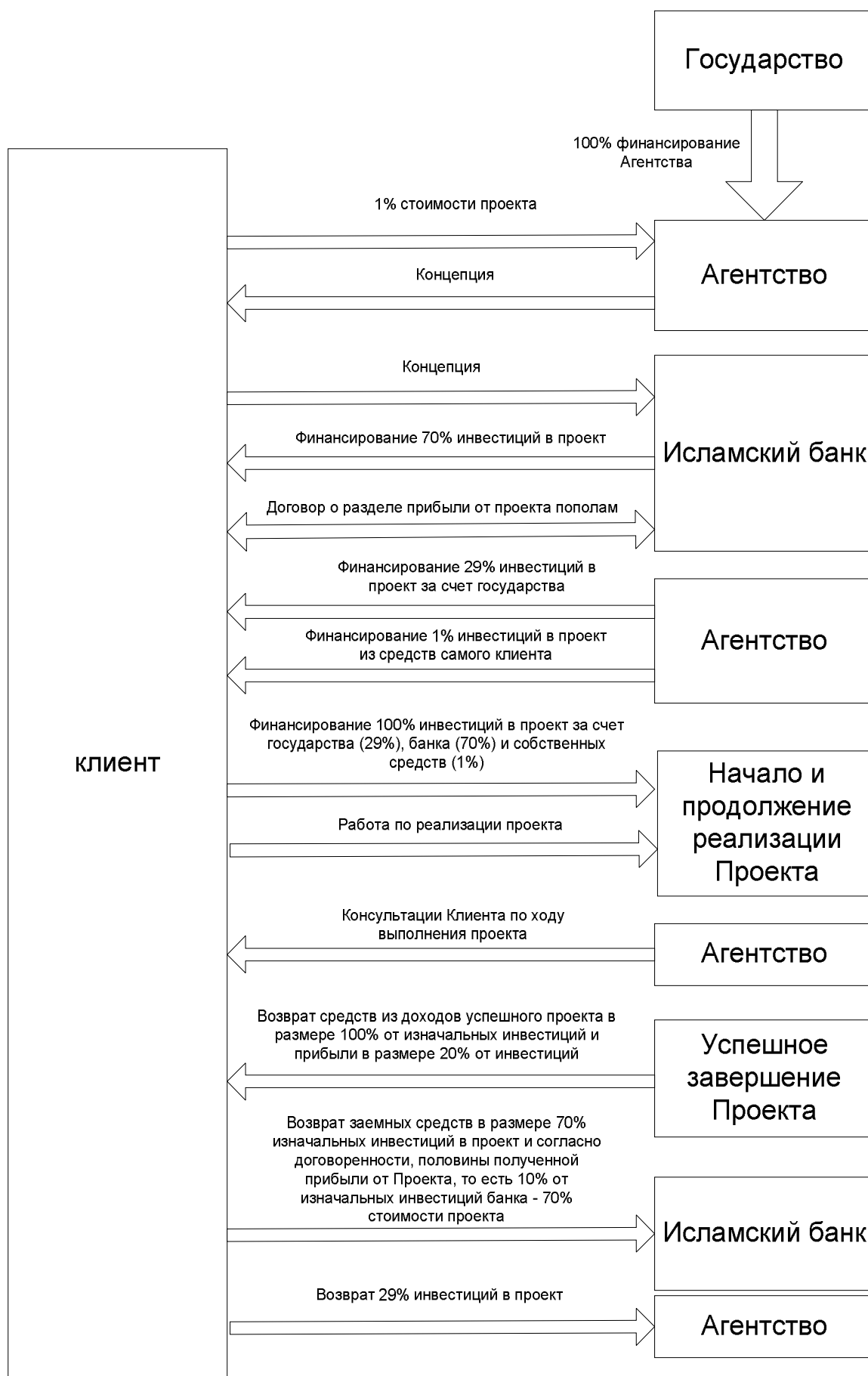


Рис. 2. Алгоритм трехсторонней сделки с использованием мударобы

Эта прибыль делится пополам, то есть на 2 части по 10 млн динаров. Но банк получает в ходе раздела прибыли не 10 млн динаров, а 7 млн динаров, т.к. он внес в проект не 100 млн динаров, а 70 % из них – 70 млн динаров.

Вклад агентства в размере 29 % от проекта, то есть 29 млн динаров возвращается из дохода обратно и агентство может использовать их для помощи другому клиенту.

Если проект завершается неудачно, и клиент не может вернуть долг банку, агентство может помочь ему, предоставив дополнительное время для реализации проекта.

Заключение

Финансовые инструменты развиваются в мире по мере развития экономики. Исламская финансовая модель, будучи еще очень молодой, имеет большой потенциал развития. В разных исламских странах реализация инструментов банковской деятельности несколько отличается, но при этом все они должны соответствовать шариатским стандартам. В России руководство страны также положительно относится к развитию исламских финансов [4] после мирового кризиса 2008 года, но для их активного развития необходима гармонизация банковского законодательства, аналогичная той, которая была проведена в европейских странах.

Литература

1. Ишмухаметов Н.С. Особенности исламской модели финансовой деятельности // Доклады Башкирского университета. 2017. № 4. С. 585–589.
2. Зулькарнай И.У. Процент на капитал и рента на землю: анализ с позиций партнёрской модели финансов // Доклады Башкирского университета. 2017. № 6. С. 746–750.
3. Асадуллина А.В, Ишмухаметов Н.С. Кросс-страновой сравнительный анализ эффективности партнерской и обычной модели банкинга // Евразийский юридический журнал. 2017. № 11. С. 380–381.
4. Ислакаева Г.Р. Исламская финансовая модель как инструмент привлечения инвестиций в экономику России // Доклады Башкирского университета. № 5. С. 745–750.
5. Зулькарнай И.У., Ислакаева Г.Р. Методы стимулирования экономического развития: возможная роль исламской финансовой модели // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2017. № 4-5. С. 78–89.
6. Зулькарнай И.У. Мультиагентное моделирование исламской и традиционной финансовых моделей в части отсутствия или наличия ссудного процента, залога и разделения прибыли и убытков // Искусственные общества. 2017. Т. 12. № 3-4. С. 4.
7. Книга фетв доктора Хоссама Афанеха [Электронный ресурс] // URL: <https://almaktaba.org/book/10517/701>
8. Как получить потребительский кредит без работы в Алжире? [Электронный ресурс] // URL: <https://www.alroeya.com/207-0/2263031-%D9%83%D9%8A%D9%81-%D8%AA%D8%AD%D8%B5%D9%84-%D8%B9%D9%84%D9%89-%D9%82%D8%B1%D8%B6-%D8%B4%D8%AE%D8%B5%D9%8A-%D8%A8%D8%AF%D9%88%D9%86-%D9%88%D8%B8%D9%8A%D9%81%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%B2%D8%A7%D8%A6%D8%B1>
9. Система Мудараба в Исламском шариате [Электронный ресурс] // URL: <http://www.masaha.org/book/view/5196-%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B6%D8%A7%D8%B1%D8%A8%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%8A%D8%B9%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B3%D9%84%D8%A7%D9%85%D9%8A%D8%A9%D8%A7%D9%84%D8%BA%D8%B1%D8%A7%D8%A1>
10. Судебная практика сделок. Определение Мудараба [Электронный ресурс] // URL: http://www.islamilimleri.com/Kulliyat/Fkh/4Hanbeli/pg_122_0007.htm