

3. Зулькарнай И.У. Бюджетные стимулы местных органов власти: (на примере Республики Башкортостан). 2-е изд., испр. и перераб. Уфа: РИО БашГУ, 2004. 120 с.
4. Зулькарнай И.У. Агент-ориентированный анализ системы бюджетных контрактов в китайских реформах 1980–1987 гг. // Вестник Башкирского университета. 2017. Т. 22. № 4. С. 1030–1035.
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. 167–178. DOI: 10.26653/2076-4650-2017-4-5-15.
6. Зулькарнай И.У. Одноканальная бюджетная система в экономических реформах Китая 1979–1993 гг.: уроки для России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2016. № 6. С. 101–106.
7. Лавров А.М. Логика и перспективы бюджетных реформ в России: в поисках «оптимальной децентрализации». Цикл публикаций и документов (1998–2019 гг.). Москва: НИУ «Высшая школа экономики», 2019. 832 с.
8. Тимушев Е.Н. Федеральные межбюджетные трансферты и уровень внутрирегиональной бюджетной децентрализации в России // Финансовый журнал. 2019. № 6. С. 27–42. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-6-27-42.
9. Финансы России. 2022: стат. сб. / Росстат. М., 2022. 392 с. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Finans_2022.pdf
10. Chunli Shen, Jing Jin, Hengfu Zou. Fiscal Decentralization in China: History, Impact, Challenges and Next Steps. // Annals of Economics and Finance, 2012. Vol. 13. Issue 1. Pp. 1–51.
11. Di Bella G., Dynnikova O., Grigoli F. Fiscal federalism and regional performance in Russia // Russian Journal of Economics. 2018. № 4(2). P. 108–132. DOI: 10.3897/j.ruje.4.27741.
12. Real GDP growth / International Monetary Fund [Electronic resource]. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/CHN/

DOI: [10.34773/EU.2023.6.28](https://doi.org/10.34773/EU.2023.6.28)

Мурабаха – один из методов исламской модели финансирования*

Murabaha is One of the Methods of the Islamic Financing Model

И. БУРВИНА

Бурвина Ибтиссем Мухамедовна (Алжир), аспирант кафедры экономики и регионального развития Института экономики, управления и бизнеса Уфимского университета науки и технологий. E-mail: ibtissembourouina@gmail.com

В статье говорится о мурабахе как о механизме финансирования в исламских банках с учетом его особенностей по сравнению с другими услугами, такими как мудароба и мушарака. При этом учитывается, что контракт мурабаха зависит от метода участия клиента и банка, что побудило правительства дать ему важное место в банках, учитывая роль, которую он играет в развитии экономики.

Ключевые слова: мурабаха, исламские банки, размер прибыли, исламская экономика.

The article talks about Murabahah as a financing mechanism in Islamic banks considering its features in comparison with other services such as Mudarabah and Musharakah, considering that the Murabahah contract

* Ссылка на статью: Бурвина И.М. Мурабаха – один из методов исламской модели финансирования // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2023. № 6. С. 153–156. DOI: [10.34773/EU.2023.6.28](https://doi.org/10.34773/EU.2023.6.28).

depends on the method of participation between the client and the bank, which has prompted the government to give it an important place in banks, given the role it plays in economic development.

Key words: *Murabaha, Islamic banks, profit margins, Islamic economics.*

Введение

Исламские финансы являются альтернативой традиционным финансам, и получили свое название от следования исламскому праву (в соответствии с законами шариата). В этой модели финансов предоставляются беспроцентные кредиты (проценты по-арабски называются «риба»). Исламские финансы широко распространены в арабских и исламских странах, затрагивая различные сферы социальной и экономической жизни. Исламские банки предоставляют неростовщические, но прибыльные услуги, уважая как профессиональные потребности клиентов, так и религиозные, и юридические аспекты. Иногда исламская юриспруденция вмешивается и издает правовые постановления об исламских банковских услугах посредством фетв («халяльных» разрешений / запретов «харам»).

Исламская модель экономики, называемая также «партнерской моделью» из-за специфики организации ее контрактов, получает все большее распространение в мире, начиная с середины XX века. В связи с отказом от использования процента на ссужаемый капитал, исламская модель финансов вызывает много споров в мировой научной литературе. В российской экономической литературе ей тоже посвящается все больше работ [2; 5–8]. В частности, нами были исследованы вопросы применения информационных технологий в исламской экономике [4].

Исламская модель финансов, как и традиционная, имеет много инструментов финансирования. В нашей работе [3] был рассмотрен инструмент мудароба, а в этой статье мы рассмотрим организацию работы другого инструмента – мурабаха, которой также посвящают работы другие исследователи [10; 11].

Результаты и их обсуждение

Мурабаха – одна из наиболее часто используемых банковских услуг в арабских и исламских странах. Эта услуга состоит из контракта, по которому банк покупает определенный товар, который пожелал клиент (например, автомобиль или дом), у определенной компании или продавца, а затем перепродает этот товар клиенту при условии выплаты ежемесячных платежей с заранее определенной прибылью.

Использование мурабахи оказывает значительное влияние на экономику стран, применяющих эту финансовую схему, способствуя успеху исламских финансов по сравнению с услугами, предоставляемыми традиционными банками. Эта услуга предоставляет клиенту возможность выбора желаемого товара, в то время как банк принимает на себя риски владения этим товаром и хранения его до тех пор, пока клиент не выплатит требуемую сумму в полном объеме.

Рассмотрим пример использования мурабахи. Есть человек (будем называть его клиентом), который хочет купить машину, поэтому он договаривается с исламским банком о том, что банк купит машину, при этом этот человек обязуется купить машину у банка и подписывает договор-обязательство о покупке. Банк обязуется купить автомобиль у агента (поставщика товара, в данном случае автомобиля) и перепродать его клиенту с отсрочкой платежа. Клиент оплачивает автомобиль в виде ежемесячных платежей банку по согласованной цене, которая указана в договоре-обязательстве о купле-продаже. Таким образом, клиент банка покупает автомобиль по цене, которая включает две составляющие: цену, по которой банк купил автомобиль у агента-поставщика и прибыль банка.

Проиллюстрируем эту схему на числовом примере: цена автомобиля у агента-поставщика 3 000 000 рублей, банк купил машину за 3 000 000 рублей, и установил размер прибыли в двести пятьдесят тысяч рублей (250 000 рублей). Для клиента автомобиль будет стоить 3 250 000 руб. (3 000 000 руб. + 250 000 руб.), выплачивать стоимость покупки он будет ежемесячными платежами в течение 13 месяцев, т.е. ежемесячный платеж составит 250 000 р.

Еще один пример мурабахи. Человек хочет купить большой дом. Поскольку у него недостаточно денег, он обратился в исламский банк, и после подписания с банком договора мурабахи банк купил дом и перепродал его клиенту, который выплачивал его новую цену, включающую прибыль банка, ежемесячными платежами.

Наиболее важные особенности мурабахи заключаются в следующем. Покупатель выбирает тот товар, который ему нужен. Банк покупает товар, а затем перепродает его покупателю. Вид товара, его цена, гарантия, которой является сам товар, дата оплаты, размер прибыли – все это указывается в договоре мурабахи. Клиент должен погасить задолженность вовремя. Банк не может продать товар, пока сам не станет его владельцем. Процесс покупки и продажи сначала должен происходить между агентом-поставщиком и банком. Банк несет риск хранения товара у него, так как он зависит от обещания покупки со стороны клиента. Покупателю разрешено получать ценовые котировки от агентов-поставщиков, а это означает, что некоторые поставщики имеют дело непосредственно с покупателем, а не напрямую с банком, поэтому поставщик выписывает товар от имени клиента, до тех пор пока клиент не сообщает банку о выборе поставщика и товара. Только после этого банк покупает товар у поставщика. Клиент может указать желаемую компанию (например, производителя автомобиля).

Все перечисленные условия обеспечивают определенность сделки, которой нет в случае использования клиентом традиционного банка. Традиционные банки в России дают так называемые «потребительские кредиты» на покупку разных вещей. Клиенты охотно берут их, планируя какие-то покупки, но получив кредит, могут изменить планы, и зачастую покупают иную, менее полезную вещь. Кредитные средства также могут быть «проедены», потрачены на текущие расходы (в том числе на развлечения), а не на покупку ценного товара, который в дальнейшем можно было бы продать, чтобы частично покрыть кредит, если других источников окажется недостаточно. Такие ситуации возникают из-за неопределенности, присущей традиционному банкингу, но запрещенной исламскими правилами финансирования. Российские банки наращивают выдачу кредитов населению и их общая сумма достигла огромной величины – 32 трлн. рублей [9], при этом доля просроченных платежей растет и составила в 2022 году 8,7 % [1].

Большой риск невозврата кредитов в традиционном банкинге России возник также потому, что банки снижают требования к платежеспособности клиентов, перекладывая просроченные и невозвращенные кредиты на других клиентов через более высокую процентную ставку, чем та, которая могла бы быть, если бы все возвращали кредиты в полном объеме и в срок. Такие риски возникновения банковского кризиса невозможны в исламской финансовой модели, в частности в схеме финансирования мурабаха, так как исламский банк: а) строго проверяет способность клиента рассчитаться по сделке купли-продажи; б) сам покупает товар, который хочет клиент; в) для надежности выполнения сделки берет залог, который может предоставить только платежеспособный клиент.

Мурабаха способствует достижению социальной защищенности людей, чтобы каждый мог получить свои товары и начать свою работу без долгого ожидания.

Однако с мурабахой связан и ряд рисков: изменение размера прибыли в некоторых банках и обязанность клиента соблюдать сроки оплаты. В западных странах, где применяются традиционные процентные ставки, реализация мурабахи может быть более сложной из-за установления размера прибыли в исламском банке на основе процентных ставок в традиционном банке. Например, если процентная ставка составляет 6%, это означает, что размер прибыли также составляет 6%, что считается несколько нелогичным, но в некоторых странах этого требуют законы, что усложняет процесс.

Мурабаху в Алжире начали применять в 1920-х годах, но поначалу к ней не было большого интереса. После реформ, проведенных алжирскими банками, мурабаха удостоилась большего внимания со стороны жителей страны по сравнению с другими услугами. Это связано с легкостью обработки и многочисленными преимуществами для экономики, поскольку действующее законодательство Алжира согласовано с шариатом.

Заключение

В заключение можно сказать, что мурабаха считается контрактом проектного финансирования, но она не финансирует проекты «Форекс» и электронную покупку акций, поскольку это противоречит правилам мурабахи из-за неопределенностей, которые могут возникнуть на фондовых рынках, но запрещены в исламском банкинге.

Литература

1. Банк России обеспокоился темпами роста закредитованности граждан [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dp.ru/a/2023/06/20/bank-rossii-obespoilojsja-tempami>
2. Беккин Р.И. Исламская модель беспроцентной экономики и современность // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2007. № 2. С. 79–89.
3. Бурвина И.М. Реализация банковской операции «мудароба» в исламской финансовой модели в Алжире // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2022. № 2. С. 81–85.
4. Бурвина И.М. Применение информационных технологий в исламской экономике // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2022. № 6. С. 98–102.
5. Зилькарнай И.У. Исламская финансовая модель и первые ее шаги в России // Проблемы востоковедения. 2010. № 4. С. 51–55.
6. Зилькарнай 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. 167–178.
7. Зилькарнай И.У. Процент на капитал и рента на землю: анализ с позиций партнёрской модели финансов // Доклады Башкирского университета. 2017. Т. 2. № 6. С. 871–876.
8. Ислакаева Г.Р. Исламская финансовая модель как инструмент привлечения инвестиций в экономику России // Доклады Башкирского университета. 2017. Т. 2. № 5. С. 746–750.
9. Колобова М. Должники наши: объем кредитов населения впервые превысил 32 трлн. С чем связан рост спроса на ссуды и есть ли риски для финансового положения граждан [Электронный ресурс]. URL: <https://iz.ru/1568982/mariia-kolobova/dolzhniki-nashi-obem-kreditov-naseleniia-vpervye-prevysil-32-trln>
10. Муфтий Мухаммад Таки Усмани. Введение в исламские финансы. Мурабаха. Часть третья [Электронный ресурс]. URL: <https://tawhidbank.tj/fizicheskim-litsam/finansirovanie/murabakha/murabakha%20часть%203%20введение%20в%20исламские%20финансы.pdf?ysclid=lp2cg18a2p889358688>
11. Нуриев Б.Д., Галиуллина В.В. Мурабаха как инструмент исламского банкинга // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2016. № 1 (15). С. 89–95.
12. Оценка перспектив развития исламского банкинга в России на основе анализа институционального развития стран-лидеров в сфере исламских финансов / Р.Р. Казыханов, Д.Н. Осадчев, А.В. Тарганов // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2023. № 3. С. 55–65. DOI: 10.17122/2541-8904-2023-3-45-55-65.