

Моделирование элементов шариат-комплаенса в корпоративную практику российских организаций-экспортёров*

Modeling Sharia Compliance Elements in the Corporate Practices of Russian Exporting Organizations

И. ГАМАРНИК, Р. АХМАДЕЕВ

Гамарник Игорь Андреевич, магистрант программы «Экономика высокотехнологичных предприятий промышленности» Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Москва).

E-mail: gamarnikigor@yandex.ru

Ахмадеев Равиль Габдуллаевич, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

E-mail: ahm_rav@mail.ru

***Аннотация.** Статья посвящена разработке модели внедрения элементов шариат-комплаенса в деятельность российских компаний-экспортёров, ориентированных на рынки стран Организации исламского сотрудничества. Актуальность исследования обусловлена необходимостью преодоления институциональных барьеров, возникающих при выходе на соответствующие рынки исламских стран, в которых соответствие нормам шариата является обязательным условием ведения бизнеса. Предложенная «мягкая» модель интегрирует принципы партнёрского финансирования в операционный контур внешнеэкономической деятельности компаний, позволяя поэтапно внедрять систему шариат-комплаенса на основе базовых значений периметра, с учетом трехэтапного процесса институционализации комплаенс-функции, включая элементы диагностики, внедрения и масштабирования экспортного проекта.*

***Ключевые слова:** шариат-комплаенс, исламские финансы, внешнеэкономическая деятельность, институциональные барьеры, шариатский наблюдательный совет, AAOIFI.*

***Abstract.** This article explores the development of a model for implementing Sharia compliance elements in the operations of Russian exporting companies targeting the markets of the Organization of Islamic Cooperation (OIC). The relevance of the study stems from the need to overcome institutional barriers that arise when entering the relevant markets of Islamic countries, where Sharia compliance is a mandatory requirement for doing business. The proposed "soft" model integrates the principles of partner financing into the operational framework of companies' foreign economic activity, enabling the gradual implementation of a Sharia compliance system based on basic perimeter values, taking into account a three-stage process of institutionalizing the compliance function, including elements of diagnostics, implementation, and scaling up of the export project.*

***Key words:** sharia compliance, Islamic finance, foreign economic activity, institutional barriers, Sharia Supervisory Board, AAOIFI.*

Основные положения

1. Раскрыта сущность исламской финансовой модели.
2. Расширен понятийный аппарат «шариат-комплаенс» для российских организаций-экспортёров.
3. Предложена «мягкая» модель имплементации шариат-комплаенса в операционный контур внешнеэкономической деятельности российских организаций-экспортёров.

* Ссылка на статью: Гамарник И.А., Ахмадеев Р.Г. Моделирование элементов шариат-комплаенса в корпоративную практику российских организаций-экспортёров // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2026. № 3. С. 181–187. DOI: 10.34773/EU.2026.3.29.

Статья выполнена в рамках конкурса на выполнение научно-исследовательских работ студентами и аспирантами «Шаг в науку», финансируемых из средств ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Введение

В условиях геополитической трансформации и переориентации российского экспорта на рынки дружественных стран, особое значение приобретает взаимодействие с государствами-членами Организации исламского сотрудничества (далее – ОИС). При этом процесс выхода на данные экспортные рынки в большей степени сопряжен с необходимостью адаптации к институциональной среде, ключевым элементом которой являются нормы исламского права (шариата). Научно-практическая проблема, рассматриваемая в данном исследовании, заключается в недостаточной интеграции российских экспортных операций к требованиям соблюдения шариат-комплаенса, действующий порядок господдержки экспорта и правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации не учитывают специфику партнёрского финансирования, что создает экспортные барьеры для входа на рынки стран-ОИС, тем самым влияя на уровень конкурентоспособности российских компаний [2; 3]. В большей степени практическое отсутствие для российских экспортеров общего порядка применения шариат-комплаенса ограничивает потенциальные возможности по привлечению финансирования из исламских банков, а также к участию в тендерах, где соответствие нормам шариата является обязательным условием.

Актуальность исследования обусловлена стратегической важностью рынков стран-ОИС в целях диверсификации российского экспорта, с учетом продолжающегося влияния макроэкономических изменений периода 2022-2025 гг. При этом отсутствие у российских компаний-экспортеров компетенций и инструментов для осуществления деятельности в парадигме партнёрских финансов в большей степени сдерживает реализацию экспортного потенциала, особенно в таких чувствительных к институциональным ожиданиям сегментах, как продовольствие (халяль-сертификация) и структурирование долгосрочных контрактов.

Целью статьи является разработка финансовой модели по внедрению основных элементов шариат-комплаенса в деятельность российских экспортеров, ориентированных на рынки стран ОИС. Для достижения поставленной цели в исследовании поставлены следующие задачи: раскрыть сущность исламской финансовой модели, сформировать «мягкую» модель по внедрению элементов шариат-комплаенса для российских экспортеров с установлением базовых параметров периметра комплаенса. Практическая значимость исследования состоит в предложении российским экспортерам «мягкой» модели внедрения шариат-комплаенса, позволяющей поэтапно встраивать требования по соответствию нормам шариата в операционный контур внешнеэкономической деятельности.

Материалы и методы исследования

Методологическая основа исследования включает системный подход, методы сравнительного и структурно-функционального анализа, а также синтез теоретических и практических положений исламского (партнерского) финансирования при управлении внешнеэкономической деятельностью и корпоративными финансами.

Результаты

Партнёрская модель финансов представляет собой альтернативную парадигму организации финансовых отношений, формирующую качественно иную институциональную архитектуру, основанную на следующих взаимосвязанных принципах: нормативной этичности, радикальной прозрачности операций, доминантной ориентации на реальный сектор экономики и эгалитарного распределения рисков между всеми участниками финансовых отношений. В качестве основы данной концепции является философия социально-экономической справедливости, противопоставляемая утилитаристской логике традиционной финансовой системы [6; 9]. Данные ограничения выводятся из целостной системы ценностей, рассматривающей экономику как инструмент достижения социальной справедливости, включая сохранение человеческого достоинства и обеспечение устойчивого развития общества. Категориальное отличие от конвенциональной модели, где доминирует детерминированное процентное финансирование,

в большей степени проявляется в системе фундаментальных ограничений в отношении: 1) *риба*, обосновывая запрет не только в отношении ростовщичества в классическом понимании, но и иных формы неоправданного обогащения (без создания добавленной стоимости); 2) *гарар*, на основе исключения спекулятивных операций с экстремальной неопределённостью и производных инструментов, «оторванных от реальных активов» [4]; 3) *харам*, на основе реализации строгого этического фильтра инвестиций через запрет финансирования деятельности, противоречащих принципам устойчивого развития (алкоголь, табак, азартные игры, вооружения); 4) *майсир*, на основе запрета спекулятивного поведения, к проявлению майсира отнесены все виды азартных игр, ставки и незаконное присвоение имущества [8].

В этой связи данная система ограничений формирует не просто набор запретов, а позитивную программу социально-экономической направленности, демонстрирующую значительную конвергенцию, в частности, с принципами ESG. Доказательством системной интеграции являются: экологическая компонента – запрет инвестиций в экологически вредные производства и стимулирование «зелёных» проектов; социальная составляющая – акцент на финансирование малого бизнеса, социальной инфраструктуры и программ доступного жилья; управленческий аспект – обязательства по шариатскому комплаенсу, многоуровневому аудиту и повышенным требованиям к раскрытию информации.

Вместе с тем фундаментальной особенностью исламской экономической модели, отличающей её от конвенциональных финансовых систем, является её нормативная укорененность в сакральных источниках и методологическом аппарате религиозного права. В связи с этим ключевое значение приобретает вопрос об источниках, из которых выводятся конкретные нормы и принципы, регулирующие хозяйственную деятельность. Данную функцию выполняет иерархизированная система, известная в исламской правовой доктрине (усуль аль-фикх) как совокупность первичных и вторичных источников права [7].

Расширение присутствия российского бизнеса на рынках стран-участников ОИС предполагает не только адаптацию товарного предложения, но и соответствие тем институциональным ожиданиям, которые предъявляются к участникам хозяйственного оборота в этих юрисдикциях [5]. Центральным из подобных ожиданий является соблюдение норм шариата в финансовых и коммерческих операциях, требование, которое в современной деловой практике обозначается термином «шариат-комплаенс».

Шариат-комплаенс представляет собой систему внутренних процедур, организационных механизмов и контрольных функций, обеспечивающих соответствие хозяйственной деятельности экономического субъекта нормам и принципам шариата [4]. В отличие от комплаенса в конвенциональном понимании, направленного преимущественно на соблюдение требований государственного регулятора, шариат-комплаенс выполняет двойную функцию. С одной стороны, гарантируется соблюдение религиозно-этических предписаний, а с другой – формируется институциональная основа доверия между контрагентами, что имеет непосредственное значение для заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов.

Для российских организаций-экспортёров, ориентированных на рынки стран ОИС, существенное значение имеют положения действующего законодательства о нетарифном регулировании, относящиеся к порядку регулирования вывоза по отдельным категориям товаров (составляют основные направления экспорта в данные страны), в частности, продовольствие и продукция агропромышленного комплекса, которые подпадают под режимы лицензирования или количественных ограничений. Поскольку действующее таможенное регулирование в Российской Федерации осуществляется на основании Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС), Федерального закона от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», важно отметить, что данные законодательные акты не содержат каких-либо специальных положений, устанавливающих ограничения или особый режим в отношении операций, структурированных по исламским финансовым моделям.

С точки зрения совместимости с исламскими финансовыми инструментами действующее валютное законодательство Российской Федерации регулирует порядок осуществления взаиморасчётов по внешнеторговым операциям, однако не предписывает конкретных рекомендаций (форм) в отношении порядка финансирования сделок. Следовательно, при структурировании экспортных контрактов по моделям *мурабаха* (перепродажа с наценкой), *иджара* (аренда) или *истисна* (заказ на производство) в деятельность российских организаций-экспортеров отсутствуют противоречия с действующими положениями валютного регулирования при условии надлежащего соблюдения требований о репатриации выручки и представления необходимой документации. Вместе с тем отсутствие в валютном законодательстве явного признания исламских финансовых инструментов создаёт зону правовой неопределённости, в частности, при квалификации торговой наценки *мурабахи*, которая может по-разному интерпретироваться органами валютного контроля – как часть стоимости товара или в виде финансового вознаграждения. Помимо национального законодательства, регулирование ВЭД российских экспортёров определяется наднациональной правовой базой Евразийского экономического союза. В контексте данного исследования необходимо выделить преимущества применения правовых аспектов в странах ЕАЭС по следующим аспектам.

Во-первых, в рамках ЕАЭС действует единое таможенно-тарифное регулирование, включающее Единый таможенный тариф, Единую товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности и единые правила нетарифного регулирования, следовательно, условия доступа товаров из третьих стран, включая страны ОИС, определяются не односторонними решениями каждой страны, а согласованной наднациональной политикой, что обеспечивает предсказуемость регуляторной среды.

Во-вторых, в рамках ЕАЭС за последние периоды проведена существенная корректировка по унификации технических регламентов, что в большой степени исключает необходимость прохождения отдельных процедур подтверждения соответствия в каждом государстве-участнике ЕАЭС. Для экспортёров, ориентированных на рынки стран ОИС, данное обстоятельство создаёт дополнительное преимущество: продукция, соответствующая техническим регламентам ЕАЭС, как правило, отвечает высоким международным стандартам безопасности и качества, что облегчает процедуры сертификации в соответствующей стране-импортёре. Вместе с тем технические регламенты ЕАЭС не охватывают вопросов халяльной сертификации, которая остаётся в юрисдикции национальных и негосударственных органов по сертификации и регулируется отдельными стандартами [1].

В-третьих, ЕАЭС развивает систему преференциальных торговых режимов с третьими странами. При этом преференциальные торговые режимы предоставляют российским экспортёрам тарифные преимущества при поставках на рынки стран-партнёров, что особенно значимо для наращивания торговли со странами ОИС, многие из которых являются объектом переговорных процессов в рамках ЕАЭС. В частности, соглашение с Ираном, как крупнейшей экономикой исламского мира, имеющей развитую систему исламских финансов, представляет особый практический интерес при экспорте.

В этой связи, вне зависимости от организационного формата, комплаенс-функция должна обеспечивать выполнение следующих стратегических аспектов: 1) предварительную экспертизу (скрининг) структуры экспортных контрактов на предмет соответствия нормам шариата; 2) подготовку и адаптацию контрактной документации к требованиям шариат-комплаенса; 3) порядок взаимодействия с шариатскими консультантами, обеспечение получения необходимых заключений; 4) текущий мониторинг исполнения контрактов, структурированных по исламским моделям; 5) необходимость ведения (параллельного) аналитического учёта операций по стандартам ААОIFI и соответствующую подготовку бухгалтерской (финансовой) отчётности в целях ее соответствия при предоставлении контрагентам из стран ОИС.

Ключевым управленческим решением при внедрении «мягкой» модели для российских организаций-экспортеров является определение периметра шариат-комплаенса, т.е. перечня продуктов, вида операций и контрагентских отношений, на которые распространяются

требования соответствия нормам шариата. В отличие от модели полной трансформации, при которой периметр совпадает со всей деятельностью организации, «мягкая» модель предполагает селективный подход.

Определение периметра может осуществляться на основе следующих базовых критериев. Первый критерий – соблюдение требований со стороны контрагента. Если контрагент из страны ОИС эксплицитно требует соблюдения элементов шариат-комплаенса в качестве условия заключения контракта (включение соответствующих положений в тендерную документацию, требования шариатского наблюдательного совета покупателя, условия финансирования через исламский банк), то соответствующая операция безусловно включается в периметр комплаенса. Второй критерий – характер финансирования: если экспортная операция финансируется через исламский банк или с использованием исламских финансовых инструментов (*мурабаха*, *иджара*, *истисна*), вся цепочка операций, связанных с данным финансированием, включается в периметр комплаенса [9]. Третий критерий – стратегическое позиционирование: экспортёр может принять решение о включении отдельных категорий операций в периметр комплаенса в инициативном порядке, например, в качестве инструмента конкурентной дифференциации на рынках стран ОИС, даже если конкретный контрагент не выдвигает эксплицитных требований.

В практическом аспекте периметр комплаенса может быть определён по продуктовому, географическому или контрагентному принципу. Продуктовый принцип предполагает, что все экспортные операции определённого товарного сегмента (например, продовольственный экспорт, поставки оборудования) осуществляются в режиме шариат-комплаенса вне зависимости от конкретного контрагента. Географический принцип распространяет требования комплаенса на все операции с контрагентами из соответствующих стран (например, стран Персидского залива). Контрагентный принцип ограничивает периметр конкретными покупателями, выдвигающими соответствующие требования. Возможна также комбинация указанных принципов. В этой связи представим возможные базовые варианты при определении периметра шариат-комплаенса для российских организаций-экспортеров в следующем виде (таблица).

Базовые параметры определения периметра шариат-комплаенса для российских организаций-экспортеров

Принцип определения	Содержание	Преимущества	Ограничения
Продуктовый	Все операции по товарному сегменту включаются в периметр	Унификация процедур; масштабируемость	Избыточный комплаенс для контрагентов, не требующих его представления
Географический	Все операции с контрагентами из определённых стран ОИС	Учёт страновой специфики; чёткие параметры критериев	Не учитывает различия между контрагентами в рамках конкретной страны
Контрагентный	Комплаенс применяется к конкретным покупателям по их запросу	Точечность; минимизация издержек	Реактивный характер; сложность масштабирования
Комбинированный	Сочетание критериев	Гибкость; адаптивность к текущим изменениям	Сложность управления; необходимость соблюдения внутренних правил и положений

Источник: составлено авторами самостоятельно.

Обсуждение

Следует отметить, что эффективное функционирование комплаенс-функции требует её формализации во внутренних нормативных документах компании. При этом порядок внедрения основных элементов шариат-комплаенса в деятельность российского экспортёра представляет собой поэтапный процесс, логика которого определяется принципом постепенного наращивания

компетенций и масштабирования практик. В этой связи предлагается трёхэтапный порядок ее практического внедрения.

Первый этап: диагностика и подготовка (от 3 до 6 месяцев), включает аудит текущей экспортной деятельности компании с точки зрения потенциала на рынках стран ОИС, идентификацию контрагентов и операций, требующих соблюдения шариат-комплаенса, оценку наличных кадровых и организационных ресурсов, определение периметра комплаенса и выбор модели взаимодействия с шариатскими консультантами. На данном этапе целесообразно привлечение внешнего консультанта для проведения «шариатского аудита готовности», результатом которого является карта разрывов (*gap analysis*), фиксирующая расхождения между текущими практиками компании и требованиями шариат-комплаенса.

Второй этап: институционализация проекта (от 6 месяцев до 1 года), основывается на формировании комплаенс-функции в выбранном организационном формате, разработку и утверждение внутренних политик и процедур, обучение персонала, адаптацию контрактной документации и внедрение параллельного аналитического учёта. Ключевым результатом данного этапа является проведение «пилотной» операции, т.е. заключение и исполнение первого экспортного контракта, структурированного в соответствии с нормами шариата, с получением формального заключения шариатского консультанта.

Третий этап: масштабирование и совершенствование проекта заключается в последовательном расширении периметра комплаенса на новые продуктовые или географические сегменты, углубление компетенций персонала, переход к более зрелой модели взаимодействия с шариатскими консультантами (от внешнего консультанта к собственному или отраслевому ШНС), интеграцию шариат-комплаенса в корпоративную стратегию и коммуникации компании как элемента конкурентной дифференциации.

Заключение

Проведенное исследование позволило раскрыть сущность партнерской модели финансов как комплексной альтернативной парадигмы организации финансовых отношений, формирующей качественно иную институциональную архитектуру. В качестве ключевых принципов данной модели выделены нормативная этичность, радикальная прозрачность операций, доминантная ориентация на реальный сектор экономики. Предложенная «мягкая» модель внедрения шариат-комплаенса для российских экспортеров, включающая базовые параметры определения периметра комплаенса по продуктовому, географическому, контрагентному или комбинированному принципу на основе трехэтапного порядка ее практического внедрения позволит в большей степени повлиять на интеграцию принципов партнерского финансирования и шариат-комплаенса в деятельность российских экспортеров, ориентированных на рынки стран ОИС в современных сложившихся условиях.

Литература

1. Аль Хумсси А. Может Ли исламский финансовый инжиниринг решить проблему растущей глобальной инфляции? (страны ближнего Востока и Северной Африки) // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 3. С. 5–13. DOI 10.17513/vaael.2732.
2. Косов М.Е. Государственные зеленые финансы: механизмы и инструменты государственной поддержки экологической трансформации // E-Management. 2025. Т. 8, № 1. С. 19–42. DOI 10.26425/2658-3445-2025-8-1-19-42.
3. Медведева М.Б., Татаринцева Е.Е. Исламские финансы: традиционные модели и финтех // Сберегательное дело за рубежом. 2024. № 2. С. 27–40. DOI 10.36992/2782-5949_2024_2_27.
4. Партнерское финансирование: мировой опыт и перспективы интеграции в финансовую систему Российской Федерации: Научное электронное издание / Р.Г. Ахмадеев, Д.А. Бланк, М.А. Валишвили [и др.]. Москва: Издательство «Юнити-Дана», 2025. 261 с. ISBN 978-9941-9940-9-8.

5. Таштамиров М.Р. Базовые принципы исламских финансов и необходимость стандартизации исламского финансирования в современной финансовой системе // Вестник Чеченского государственного университета им. А.А. Кадырова. 2025. № 1(57). С. 67–85. DOI 10.36684/chesu-2025-1-57-67-85.

6. Фурсова Т.В. Исламские финансовые продукты: основные направления развития сегодня // Форум. Серия: Наука. Культура. Образование: актуальные проблемы и перспективы развития. 2024. № 2/1(31). С. 128–131.

7. Храмова А.В., Хоруженко С.А. Применение мер параллельного импорта на внутреннем рынке для насыщения ассортимента (на примере некоторых товарных групп) // Вестник Национального института бизнеса. 2023. № 2(50). С. 211–217.

8. Шугушхова З.М. Исламский банк: особенности функционирования // Вестник евразийской науки. 2021. Т. 13, № 6. С. 125–132. Ст. 64.

9. Яндиев М.И. Фундаментальные запреты и ограничения, лежащие в основе исламской финансовой модели // Финансы и кредит. 2025. Т. 31, № 6. С. 117–131. DOI 10.24891/sqihqi.

DOI: [10.34773/EU.2026.3.30](https://doi.org/10.34773/EU.2026.3.30)

Токенизированная валюта как инструмент увеличения доверия населения и рычаг роста экономики страны*

Tokenized Currency as a Tool to Increase Public Confidence and a Lever for the Growth of the Country's Economy

Д. РИВЕРО ПАДИЛЬЯ

Риверо Падилья Даниэль, аспирант Института экономики, управления и бизнеса Уфимского университета науки и технологий. E-mail: danrpgnu@yandex.ru

***Аннотация.** В статье рассматриваются токенизированные валюты или стейблкоины, технология создания таких инструментов, теоретическая основа для работы с ними и существующие примеры на рынке. Также анализируются текущие игроки на рынке и предлагаются рекомендации для улучшения ситуации, наряду с изучением влияния на экономику при развитии дополнительных участников в честной конкуренции.*

***Ключевые слова:** блокчейн, стейблкоин, токенизация, полный резерв, криптовалюта, банковская система.*

***Abstract.** The article studies the tokenized currencies, or stablecoins, the technology to create such instruments, the theoretical foundation for their operation and the existing examples in the market. Also it analyzes the current players in the market and offers recommendations to improve the situation, adding to it the studies on the effect in the economy when additional players develop in fair competition.*

***Key words:** blockchain, stablecoin, tokenization, full reserve, cryptocurrency, banking system.*

Основные положения

1. Технологии блокчейн обладают характеристиками, предоставляющими хорошие возможности для рынка.
2. Схема работы с полным банковским резервированием позволяет увеличивать доверие населения в финансовой системе и предоставить безопасный способ ведения бизнеса.

* Ссылка на статью: Риверо Падилья Д. Токенизированная валюта как инструмент увеличения доверия населения и рычаг роста экономики страны // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2026. № 3. С. 187–191. DOI: [10.34773/EU.2026.3.30](https://doi.org/10.34773/EU.2026.3.30).