

Экономика без процента: принципы и инструменты исламского банкинга*

Interest-Free Economy: Principles and Tools of Islamic Banking

З. САДЫКОВА

Садыкова Зарина Айратовна, стажер-исследователь лаборатории современных проблем региональной экономики Института социально-экономических исследований Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук. E-mail: zarin4iks@mail.ru

Аннотация. Целью научной статьи является изучение принципов и финансовых инструментов исламской экономики. Актуальность темы обусловлена ростом мирового рынка исламских финансов и растущим интересом к этой модели в России. Методом исследования выступил сравнительный анализ исламских и традиционных банковских продуктов. Результаты показывают, что исламская модель ориентирована на разделение рисков и создание реальной добавленной стоимости.

Ключевые слова: исламская экономика, рибха, гарар, мейсир, мудараба, мурабаха.

Abstract. The purpose of the scientific article is to explore the principles and financial instruments of the Islamic economy. The relevance of the topic is due to the growth of the global Islamic finance market and the growing interest in this model in Russia. The research method was a comparative analysis of Islamic and traditional banking products. The results show that the Islamic model is focused on risk sharing and creating real added value.

Key words: Islamic economy, riba, gharar, meysir, Mudaraba, Murabaha.

Основные положения

1. Рассмотрены основные запреты и принципы исламской экономики.
2. Дана характеристика договоров мудараба и мурабаха.
3. Проведён сравнительный анализ исламской и традиционной систем банкинга.

Введение

Мы привыкли к экономике, где ведущую роль играет процент. Его величина влияет на курс валюты, цены в магазинах, учитывается при принятии решения о том, выгодно ли брать кредит или открывать депозит. Однако существует совершенно другой подход к системе. Исламская экономика это успешно демонстрирует, занимая высокие позиции в мировом хозяйстве. По последним исследованиям, рынок исламских финансов достиг 5,47 трлн долларов США в 2025 году и готов к росту до 9,31 трлн долларов США к 2030 году [2].

Своей устойчивостью экономики исламский банкинг привлекает и внимание других стран. На сегодняшний день Россия активно внедряет данную модель, запуская пилотные проекты в некоторых регионах, в частности, в Республике Башкортостан. Для этого региона развитие новых финансовых инструментов актуально в связи с необходимостью диверсификации экономики и отхода от зависимости старых технологических укладов, связанных с нефтью [1; 9]. Однако в отечественной науке данная тема изучена еще недостаточно хорошо – количество специалистов по исламскому банкингу невелико.

* Ссылка на статью: Садыкова З.А. Экономика без процента: принципы и инструменты исламского банкинга // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2026. № 3. С. 198–202. DOI: 10.34773/EU.2026.3.32.

Вопросы исламской экономики изучают отечественные [3–8] и иностранные авторы [10]. Рассмотрим две работы, которые лежат в основе данного исследования. Статья А.Ю. Журавлева «Концептуальные начала исламской экономики» [3], написанная в 2004 году, является одной из первых отечественных работ в сфере исламского банкинга. В ней автор подчеркивает, что многие ученые относятся к исламской экономике скептически, считая, что она направлена только на мусульманскую аудиторию или достаточно ясно объясняется религией. Но есть и те, кто видит в ней отдельную разновидность, из которой можно вынести полезные примеры и для всего остального мира. А.Ю. Журавлев выделяет три уровня функционирования экономики: мусульманские общины, исламские банки в традиционной системе и страны (Иран, Пакистан, Судан), в которых исламская модель экономики является официальной политикой [3]. В данной статье мы сфокусируемся на втором уровне. Для реализации пилотных проектов в России этот подход особенно важен.

Значительный интерес привлекает диссертация Фахри Корби «La finance islamique: une nouvelle éthique?: Comparaison avec la finance conventionnelle» [10]. В ней автор подробно излагает классификацию и механизмы основных партнерских и торговых контрактов в исламском банкинге. На основе использованных данным автором схем были составлены новые графики, упрощающие понимание того, как проходят договоры. Теоретический блок Ф. Корби дополняет сравнением исламской и конвенциональной моделей с помощью динамического анализа панельных данных. Главным выводом его работы является то, что исламские банки демонстрируют более высокую доходность по сравнению с традиционными банками [10].

Целью данной научной статьи является изучение принципов и финансовых инструментов исламской экономики. Задачи следующие:

1. Рассмотреть основные запреты и принципы исламской экономики.
2. Дать характеристику следующих договоров: мудароба, мурабаха.
3. Провести сравнительный анализ исламской и традиционной систем.

Методы

Методология исследования включает в себя обзор научной литературы по данной теме, а также синтез, классификацию информации и сравнительный анализ исламских и традиционных финансовых инструментов.

Результаты и обсуждение

Основной целью исламской экономики является общественное благополучие и справедливость, которая достигается благодаря основам права, или, иначе, усоль аль-фикх. Основными источниками являются Коран, сунна, иджма'а (консенсус крупнейших правоведов), кьяс (суждение по аналогии, то есть как бы прецедентное право). Особое внимание уделяется иджитаду (способность и право авторитетного факиха (т.е. богослова) выносить решения по новым для общины проблемам), который сообщает исламскому праву приспособляемость к конкретным обстоятельствам [3].

Фикх-право контролирует взаимоотношения между субъектами общества, рассматривая их как некий договор – по поводу обмена и по поводу безвозмездного акта (дара или жертвоприношения). В зависимости от целей и условий контракта инструменты банкинга делятся на мударобу, мушараку и другие. Об инструментах исламского банкинга мы поговорим немного позже.

В исламе взгляд на собственность сильно отличается от классического. В нем человек выступает не как собственник, а как доверенное лицо Аллаха. Поэтому он должен использовать это доверие с умом: чем больше богатство, тем выше ответственность не только за свое благосостояние, но и за общество в целом. Силы человека должны быть направлены на увеличение товаров и услуг, а не денежной массы. Согласно принципам исламской экономики, деньги являются лишь инструментом для достижения цели. Получение прибыли оправдано в том случае, если она обращается в капитал при активном участии обладателя денежного ресурса. Человек должен быть партнером в рамках какого-то проекта, тогда он может претендовать на долю прибыли, размер которой определяется количеством вложенных сил и приростом капитала.

Исламская экономика осуждает получение «мнимых» денег. В Коране ссудный процент, или риба, считается грехом. В традиционной системе банкинга наличие процента в договоре предполагает возвращение заемщиком суммы большей, чем он брал, вне зависимости от исхода операции. В то же время шариат не отрицает временную цену денег. Согласно постулатам ислама, безвозмездная помощь нуждающимся – благое дело, а воздаяние за такие ссуды превзойдет воздаяние за благотворительность [3].

В вопросах сбережений ислам также категоричен к проценту. Человек может откладывать деньги, но он должен делать это в меру своих возможностей. Стоит отметить, что накопленное богатство облагается ежегодным налогом, который называется закят. Он составляет 2,5 % от стоимости имущества, превышающего установленный порог – нисаб. В отличие от обычных налогов традиционного банкинга, закят имеет особое значение для мусульман, так как он приравнивается к духовному очищению.

Гарар означает, что в договоре не должно быть обмана или неточностей. В условиях должны четко прописываться цели, сроки, цена и характеристики предмета. Однако шариат не отрицает факт наличия риска в любой операции. Он лишь запрещает ту неопределенность, которую нельзя предугадать. В качестве примера можно привести продажу еще нерожденного животного – неизвестно, выживет оно или нет.

Еще одним запретом является мейсир. Дословный перевод – «азартная игра». Это означает, что запрещены любые случайные спекуляции, в ходе которых может быть получена прибыль. Рассмотрим подробнее инструменты исламского банкинга.

Мудароба – один из распространенных договоров в исламском банкинге. Он заключается между банком (рабб аль-мал) и предпринимателем (мудариб). Банк выступает на пассивной или активной стороне в роли инвестора. Разберем первый случай. Схема мударобы представлена на рисунке 1 [10].

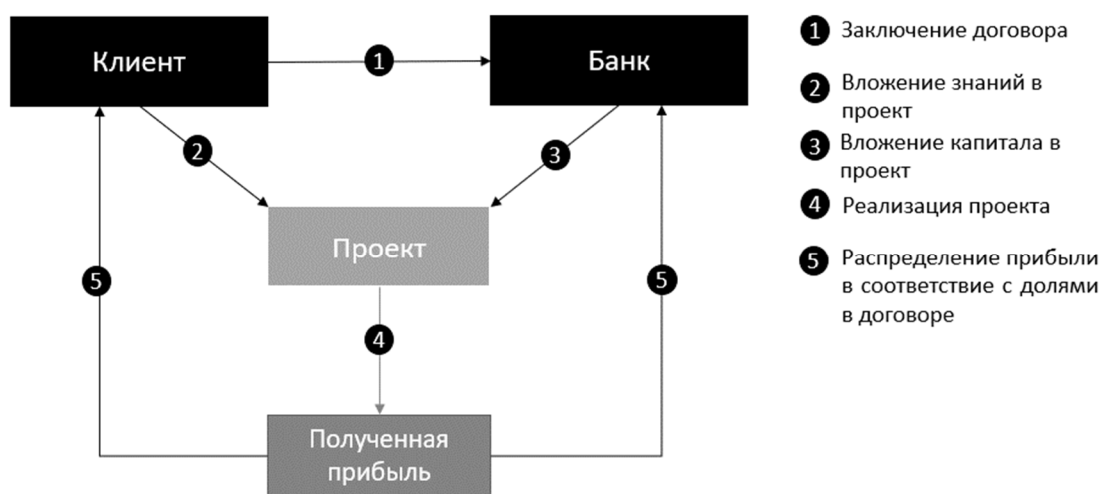


Рис. 1. Схема договора мудароба (банк на пассивной стороне)

В начале предприниматель обращается в банк с целью получить финансовое сопровождение для своего проекта. В результате между сторонами заключается договор, по которому клиент обязуется вложить в проект свои силы и знания, а банк – капитал. При успешной реализации полученная прибыль будет распределена между обоими участниками в соответствии с долями, указанными в договоре. В противном случае все убытки несет только банк. Поэтому данный вид договора считается для него рискованным. Однако если будет доказано безответственное отношение предпринимателя к делу, он должен будет разделить убытки с банком.

Рассмотрим второй случай, где банк выступает на активной стороне (рис. 2).

В этом случае предприниматель обращается в банк с целью приумножить свои деньги. Между сторонами заключается договор, в условиях которого будут четко определены все условия: предмет, пропорции распределения прибыли и убытков, характер деятельности, в которую

инвестор собирается вложить деньги. После этого предприниматель вкладывает свой капитал в банк. Он, в свою очередь, финансирует реализацию стороннего проекта. После его успешного окончания прибыль распределяется между сторонами в соответствии с договором [10].

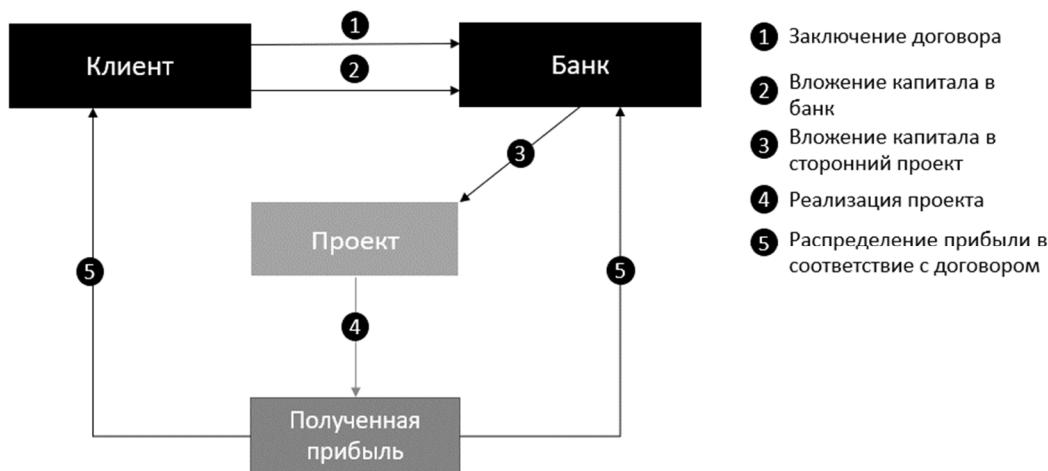


Рис. 2. Схема договора мудараба (банк на активной стороне)

Перейдем к следующему контракту. Мурабаха является долгосрочным договором и представляет собой куплю-продажу имущества или любого другого актива. Схема мурабахи представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Схема договора мурабаха

Сначала клиент сообщает банку, какую вещь он хочет приобрести для своего проекта, и между ними заключается договор. После этого банк напрямую или через агента приобретает этот товар у продавца. Право собственности переходит ему. Следующим шагом является предоставление актива покупателю, но с определенной торговой наценкой, о которой стороны договариваются заранее. В дальнейшем клиент может использовать предмет контракта, но должен последовательными платежами выплатить оговоренную сумму. На первое время может быть предоставлена отсрочка платежа [10].

Однако стоит помнить, что продажа в шариате определяется как обмен ценных вещей, основанный на взаимном согласии. Поэтому в мурабахе должны учитываться следующие правила [10]:

1. Объект продажи должен существовать на момент продажи.
2. Проданный объект должен быть собственностью продавца на момент продажи.
3. Продажа должна быть немедленной и абсолютной.
4. Предметом продажи должно быть ценное имущество.
5. Предметом продажи не должен быть товар, используемый в незаконных, по мнению ислама, целях, например, свинина, вино и т.д.

6. Предмет продажи должен быть конкретно известен и идентифицирован покупателем.
7. Поставка продаваемого товара покупателю должна быть определенной и не должна зависеть от непредвиденных обстоятельств или случайностей.

8. Определенность цены является необходимым условием действительности продажи.

Стоит заметить, что торговая наценка в этом случае будет считаться прибылью банка. Некоторые организации составляют ее, ориентируясь на проценты, что не особо приветствуется. Однако это не будет являться нарушением шариата, так как прибыль будет получена в ходе договора с заранее обговоренными условиями. Исламская система старается искоренить ориентир на проценты, заменяя его на стоимость акций [10].

Аналогом в традиционном банкинге является продажа в кредит. Только в этом случае финансист дает своему клиенту деньги, после чего он не участвует в дальнейших операциях со средствами. Вся ответственность возлагается на клиента. А сумма, которую необходимо вернуть, будет увеличиваться с течением времени.

Заключение

Исламский банкинг предлагает альтернативный взгляд на экономику. Во многом он основывается на партнерстве, торговле и финансировании проектов. Каждый из рассмотренных договоров стремится к созданию реальной добавленной стоимости, благодаря чему исламская экономика остается устойчивой к инфляции и внешним шокам. В то время как традиционная система, построенная на процентном кредитовании, сталкивается с долговой нагрузкой и ростом цен на товары и услуги. Помня о том, что финансы – это «кровь экономики», нужно задаться вопросом: какая из банковских моделей, традиционная или исламская, обеспечивает более высокие темпы экономического развития? Ответ на этот вопрос мы в дальнейших исследованиях будем искать с использованием эконометрического сравнения исламской и традиционной моделей.

Литература

1. Актуальные проблемы нефтегазохимических регионов в условиях трансформации мировой экономики / Под общ. ред. И.У. Зулъкарнай. Уфа: УФИЦ РАН, 2025. 196 с. ISBN 978-5-6051264-8-5.
2. Анализ размера и доли рынка исламских финансов - тенденции роста и прогнозы (2025–2030) [Электронный ресурс] URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/global-islamic-finance-market>
3. Журавлев А.Ю. Концептуальные начала исламской экономики // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / Под ред. Р.И. Беккина. М., 2004. С. 5–37.
4. Зулъкарнай И.У. Исламская финансовая модель и первые ее шаги в России // Проблемы востоковедения. 2010. № 4(50). С. 51–55.
5. Зулъкарнай И.У. Межбюджетные отношения с позиций принципов исламской экономики // Проблемы востоковедения. 2014. № 1(63). С. 20–25.
6. Зулъкарнай И.У. Оздоровление экономических отношений: исламская модель (этический аспект) // Проблемы востоковедения. 2013. № 1(59). С. 7–10.
7. Зулъкарнай И.У. Процент на капитал и рента на землю: анализ с позиций партнерской модели финансов // Доклады Башкирского университета. 2017. Т. 2, № 6. С. 871–876.
8. Ишмухаметов Н.С., Абдуллин А.Б. Исламские финансовые институты в стране с конвенциональной финансовой системой: опыт регионов России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2019. № 1(145). С. 84–88.
9. Управление экономикой нефтехимического региона в условиях глобальных вызовов / И. У. Зулъкарнай, Г. Р. Ислакаева, Л. Р. Колонских [и др.]. Уфа: УФИЦ РАН, 2024. 320 с. ISBN 978-5-605-12640-9.
10. Korbi F. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2016. Français [Electronic resource]. URL: <https://theses.hal.science/tel-01871008/document>