

Исламский инструмент выхода из кризиса

Даже универсальные, казалось бы, экономические институты имеют альтернативы. Пример тому – исламские банки. Для современного европейского человека может показаться удивительным, что религиозная принадлежность может выступать в роли своеобразного кодекса чести ведения бизнеса. Тем не менее, именно благодаря своим принципам исламские банки - на взгляд некоторых современных экономистов – стоят на ступеньку выше западных.

Понять опыт исламских банков важно, когда мы пытаемся построить систему, основанную на максиме «чем больше делаешь для других, тем больше получаешь для себя». Конечно, между Банком заслуг, который мы создаём, и исламскими банками – немало различий. Но главное – понять, как возможна экономика, выстроенная на религиозных максимах, и почему она оказывается востребована сейчас во всём мире.

Исторически, на территории Ближнего Востока процветали ремесло и торговля, что предопределило потребность в кредитовании на развитие семейного дела. Ростовщики наживались на бедных ремесленниках, выдавая займы под 100-150 процентов. Благодаря Магомеду, который провел значительные реформы, в том числе в банковской сфере, были категорически запрещены проценты на займы. Выдача денег под проценты приравнивалась к 70-кратному прелюбодеянию. Основной для традиционного банка вид дохода — взимание процента — для исламского банка оказался под запретом. Поэтому жителям приходилось осваивать альтернативные виды кредитования: векселя, аккредитивы и другие формы расчетов.

Западные банки на востоке появились только в эпоху колониального передела мира. Но, несмотря на продолжительное соседство, исламские банки сохранили свои особенности и сейчас представляются альтернативным инструментом выхода из кризиса, основные причины которого – ни для кого не секрет – лежат именно в «торговле воздухом», то есть сделках, никак имущественно не подкрепленных. Таким образом, основной источник заработка исламских банков - реальные активы: имущество или ресурсы. В этой системе есть покупатели и продавцы, а не кредиторы и заемщики.

Кстати

В Москве по исламским принципам успешно работает основанный в 1991 году Бадр-Форте банк.

Возможность такого устройства связана с непререкаемым авторитетом шариата. Именно эксперты шариата рассматривают нужды просящих. Если вы берете заем в таком банке, то избегать вам придется двух вещей – бездействия и мошенничества. А обязательное условие – банк, выдавая заем, должен знать, на какие нужды он выдается.

Не только банк знает о клиенте все, но и клиент имеет право знать, в какие бизнес-процессы вкладываются его средства. В исламском банке деньги не могут быть вложены в производство алкоголя и сигарет, в порноиндустрию и продажу свинины. Иными словами, религиозные убеждения и принципы Корана распространяются и на финансовую составляющую исламского общества. Клиенты вносят свои сбережения на беспроцентные счета, но при этом имеют право на получение кредитов, предоставляемых на льготных условиях (часто это всего 2—3 процента в виде комиссионного вознаграждения банка).

Одно из важных отличий – распределение рисков или *Мушарака* — исключительно исламская черта банковского бизнеса. Две стороны объединяют свои ресурсы для участия в проекте. Прибыль делится согласно заранее оговоренному порядку, а убытки — пропорционально долевному участию. Банк в этом случае разделяет риск с клиентом. Управление проектом, под который выданы средства, может осуществляться двумя сторонами вместе или какой-то одной стороной по согласованию.

К особенностям банковской системы, основанной на принципах Корана, относится и *Мудараба* — модификация мушараки. Согласно этому соглашению, заключаемому между двумя сторонами (банком и клиентом), банк полностью предоставляет средства на финансирование проекта, а клиент занимается управлением. В этом случае банк также несет убытки в случае неудач клиента, а вот вмешиваться в реализацию проекта не имеет права.

Беспроцентный займ, который выдается в качестве возвратной материальной помощи нуждающимся (частным лицам, организациям, регионам), называется *Кард-уль-хасан*. При этом банк может взимать разного рода комиссии и сборы. Кстати, нигде этот вид дохода не получил такую популярность, как в исламских банках. При этом любой исламский банк старается выстроить чуть ли не семейные отношения с клиентом.

Один из источников прибыли исламского банка - это операции на финансовых рынках, прежде всего операции с ценными бумагами. Но и здесь есть свои особенности — без азарта! Спекулятивная торговля ценными бумагами не практикуется. Банки должны приобретать акции для сохранения и приумножения своих (а значит, и клиентских) активов. Становится понятно, почему, с одной стороны, исламские банки не так активны на фондовом рынке, а с другой — почему большая часть вложений носит долгосрочный характер. Но при такой строгой системе правил исламские банки не замкнуты только на национальной валюте, в них разрешены операции по купле-продаже иностранных валют.

Статистика

2005 год - в 48 странах мира от США до Китая — 250 исламских банков
(без учета ближневосточных филиалов ряда западных банков,
работающих по исламскому принципу)
с суммарными активами более 200 млрд. рублей.

Institute of Islamic Banking and Insurance

Конечно, можно рассматривать исламские банки как часть экспансии Востока, но нужно признать, что они достаточно конкурентоспособны. Это подтверждается тем, что многие традиционные банки открывают «исламские окна» или разрабатывают отдельные банковские продукты, основанные на принципах, проповедуемых Кораном. Но какая из двух систем эффективнее, какая может лидировать при прочих равных, сказать трудно. Стоит задуматься о том, что Великобритания уже активнее прочих европейских стран переняла опыт банка по-исламски. Иными словами, опыт восточной банковской системы не ограничивается лишь географией.

Такую популярность исламских банков связывают не только с накоплением опыта работы на международном рынке, но и с тем, что все большую роль начинает играть нравственная сторона ведения бизнеса. Другие религии не создали подобных институтов. Но кризис западной банковской системы подтверждает: нужно искать альтернативы. И

ориентироваться стоит не на умножение прибыли, а на соответствие запросам общества, в том числе на мораль, справедливость и взаимную пользу.