
Экономические науки

Economic sciences

УДК 336.77

АНАЛОГИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В ИСЛАМСКОМ БАНКИНГЕ

А.А. Валинурова, А.О. Смирнова
Ивановский государственный университет

О.Л. Ксенофонтова
Ивановский государственный химико-технологический университет

Во многих странах мира появляются исламские банки или исламские окна, но большинство населения не знает, как пользоваться этими продуктами, и что их отличает. В России в настоящее время организаций, предлагающих исламские финансовые продукты, немного. Исследование в конечном итоге преследует цель - повышение финансовой грамотности среди потенциальных пользователей услуг исламского банка путем разъяснения отличительных черт продуктов. В статье раскрываются такие инструменты исламского банкинга, как саяям, истисна, кредитные карты. На основе выделения их основных характеристик, авторы предлагают свое мнение относительно их аналогов в традиционном банкинге. Для введения организаций исламского банкинга в правовое поле РФ предлагается их отнесение к небанковским кредитным организациям с ограничением круга выполняемых операций.

Ключевые слова: исламский бандинг, кредитные продукты, саяям, истисна, кредитные карты, таваррук

В настоящее время одной из самых обсуждаемых тем в научном сообществе является исламский бандинг, его инструменты пользуются спросом в кругу инвесторов не только восточного, но и западного мира. Исламский финансовый продукт (ИФП) – услуга, оказываемая банком клиенту, соответствующая принципам Шариата. Как и в традиционном банкинге делятся на активные и пассивные, т.е. инструменты вложения и привлечения средств. Из продуктов, предлагаемых исламскими банками (сукук, иджара, такафул, мудараба, мушарака, мурабаха, саяям, кард-аль-хасан, вадиа и проч.) мы акцентируем внимание на «кредитных» продуктах.

Основным отличием большинства ИФП является то, что механизм кредито-

вания работает на основе сделок купли-продажи базового актива.

Саяям представляет собой продажу товара с отсроченной поставкой за предварительный наличный платеж или авансирование.

Существенные условия сделки: предмет, на который направлены права и обязанности сторон, срок («аджаль»). Цена в данном виде договора всегда твердая и выражена либо в денежной форме, либо в форме прав или имущества. И. Тенберга обращает внимание на следующую особенность сделки: «Исламское право устанавливает строгий порядок предоплаты договорной цены в сделке «саяям». Так, абсолютное большинство мусульманских ученых придерживаются мнения, согласно которому пе-

редача цены должна происходить во время совершения сделки (в маджлисе). Это связано с тем, что отсрочка оплаты одновременно с отсрочкой поставки товара создает ситуацию обмена долга на долг «...» что приводит к нарушению шариатского запрета»[6]. В договоре стороны обязаны прописать все количественные и качественные характеристики товара, однако продукт запрещает включать условие о поставке товара только от одного производителя или из определенного региона.

Цель этого запрета – снижение риска поставщика путем устранения индивидуальных характеристик вещи, выделяющих ее среди остальных. Срок поставки, как и цена, может быть строго определен датой или же сопоставлен с началом наступления какого-либо события. Продавец отвечает за товар до передачи его покупателю. Выгодой банка в данном случае является покупка товара по привлекательной цене, который он потом продает клиенту в рамках другого параллельного договора саяма [2].

Предлагаем рассмотреть механизм работы параллельных сделок (рис. 1).

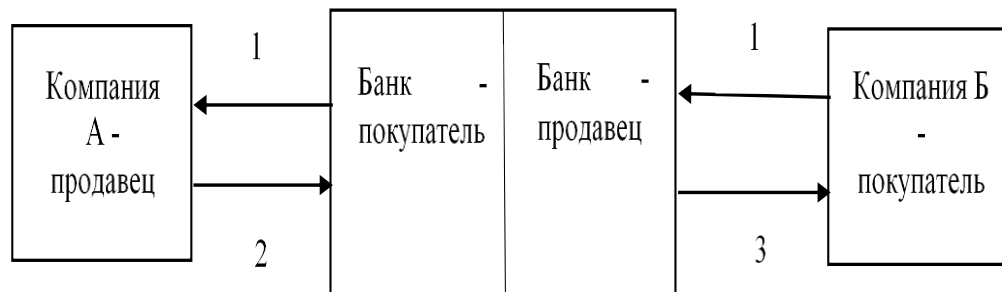


Рис. 1. Механизм работы в параллельном саяме (составлено авторами)

1. Банк, выступая в качестве покупателя, заключает договор «саям» с продавцом и переводит ему оговоренную в договоре сумму – предоплату.

Одновременно или с небольшим временным разрывом банк находит на рынке контрагента, которому необходим товар, соответствующий данным характеристикам, заключает с ним договор «саям», выступая продавцом. Контрагент переводит банку предоплату. Цена в параллельной сделке выше, срок поставки товара может отличаться;

2. При наступлении срока поставки товара продавец отгружает его банку;

3. Банк, в свою очередь, отправляет в соответствии с параллельным договором своему покупателю.

Исламская банковская практика, в соответствии с законами шариата выделяет следующие ограничения:

- контракты должны быть независимы, выполнение одного контракта не может зависеть от выполнения другого;
- соглашение «Салам» не может быть использовано как средство обратного выкупа.

Среди операций, разрешенных Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», мы видим: «приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме»[1] (факторинг).

Механизм работы предпоставочного факторинга представлен на рис. 2.

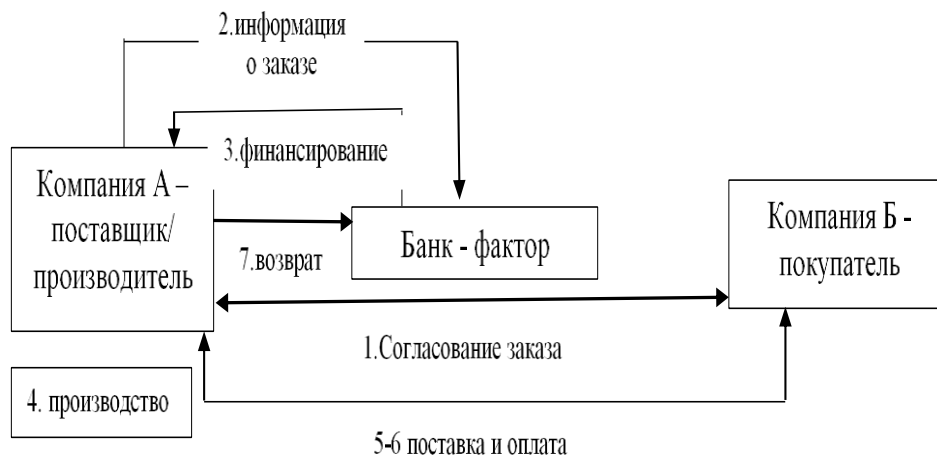


Рис. 2. Схема работы предпоставочного факторинга (составлено авторами)

Мы выделяем следующие различия сравниваемых операций: в договоре «салям» банк контактирует с обоими контрагентами, он принимает активное участие в сделке и является не просто третьим лицом, осуществляющим предпоставочное финансирование, а полноценным участником, посредником между продавцом и покупателем. Разница заключается и в характеристиках рисков, которые ложатся на компанию-фактор (несвоевременная оплата задолженности по финансированию, риск неполного погашения долга, риск мошенничества со стороны поставщика и проч.) и риски банка – продавца (несвоевременная поставка товара, его ненадлежащее качество и проч.)

Логическим продолжением операции «салям» выступает истисна, являющаяся по мнению многих ученых ее разновидностью. Истисна – это второй вид продажи, где сделка совершается до того, как товар появится – купля-продажа под заказ. Для действительности истисны необходимо, чтобы цена устанавливалась с согласия сторон, и между ними полностью проговаривалась необходимая спецификация товара, предназначенного для производства.

Данный договор создает моральное обязательство для изготовителя производить товары, однако перед тем, как

он начнет работу, любая из сторон может расторгнуть договор после уведомления другой стороны, если производитель приступил к работе – договор не может быть расторгнут в одностороннем порядке.

И. Тенберга так же отмечает возможность заключения параллельных сделок в договоре истисны: «На практике, наряду с первой сделкой «истисна», в которой исламский банк выступает продавцом вещи, он совершает одну или несколько параллельных сделок «истисна», в которых выступает покупателем, т.е. объект по первой и параллельной сделке остается один и тот же. Даты передачи и приема вещи в большинстве случаев совпадают либо в параллельной сделке устанавливается более ранняя дата, чем в первой. Цена в параллельной сделке всегда ниже, чем в первой. В параллельной сделке исламский банк авансирует клиента-продавца, в первой – предоставляет клиенту-покупателю результат работ на условиях отсрочки платежа» [7] (рис. 3).

По своей сути сделка «истисна» схожа с контрактным кредитованием в традиционном банкинге, где на практике подрядчик заключает кредитный договор с банком, занимая средства на выполнение работ по подряду, а гашение происходит в первую очередь за счет выручки по контракту.

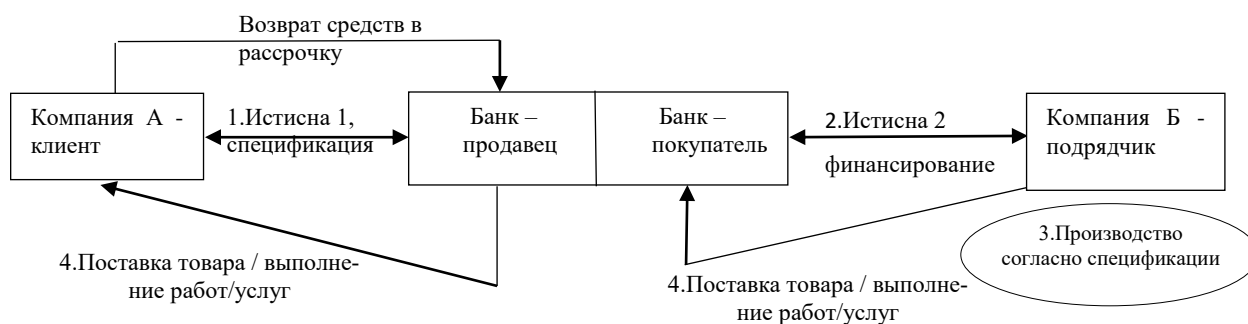


Рис. 3. Схема работы параллельной истисны (составлено авторами)

Особый интерес представляют кредитные карты, выпускаемые исламскими банками.

Как и другие продукты, они имеют материальную основу – реальный продукт, являющийся товаром, выручка от продажи которого (варик), депонируется на счете «вадиа» и становится лимитом финансирования карты.

Исламские банки предлагают к использованию клиентам кредитные карты с некоторыми ограничениями:

1. Исламский банк не имеет права выпускать кредитные карты, которые представляют собой возобновляемую кредитную линию, если держатель карты выплачивает проценты для погашения задолженности в рассрочку;

2. Разрешается снимать наличные с помощью карты, за которую взимается только фиксированная плата за обслуживание. Недопустимо снимать наличные с карты, которая взимает комиссию, зависящую от снятой суммы, т.к. это было бы аналогично взиманию рибы;

3. Разрешается пользоваться всеми шариат-совместимыми привилегиями, предлагаемыми банками при выдаче карт, например, скидками на отели и авиабилеты. Тем не менее, запрещено пользоваться несоответствующими шариату привилегиями, такими как доступ к обычному страхованию жизни, вход в бары и скидки на музыкальные концерты;

4. Разрешается пользоваться обычными кредитными картами, взимающими ссудный процент, только при условии полной уверенности, что держатель может погасить заемные средства до того, как будет начислен процент.

Н.Н. Каюмов отмечает: «Штрафы за просрочку платежа не предусмотрены: если клиент не погашает задолженность в срок, то банк имеет право снять со специального (маргинального) счета клиента резервную сумму (спецсчёт, который банк открывает на имя клиента. На этот счёт клиент депонирует определенную, то есть резервную, сумму, которой он не вправе распоряжаться, расходовать её.

При просрочке клиентом ежемесячного платежа банк вправе снять со спецсчета необходимую сумму в счет покрытия отрицательного баланса по основному счету)»[3].

Бухари М. С. Силла – ведущий экономист исламского банка развития - выделяет несколько видов кредитных карт[8]:

1. *Обычные кредитные карты с условиями:* если владелец карты может воздержаться от снятия наличных и вернуть использованные деньги в течение льготного периода, он / она не будет иметь дело с рибой;

2. *Платежные карты / Предоплаченные кредитные карты.* Деньги на платежных картах - это депозиты от вла-

дельца карты, и банк предоставляет ему пластиковую карту для облегчения цифровых платежей. Банк взимает плату с владельцев карт за использование сетевых услуг и членство. Пластиковая карта может рассматриваться как собственность банка, и банк может сдавать ее в аренду владельцу карты.

3. *Кредитная карта Кард аль хасан.* При этом виде карты вместо того, чтобы клиент заполнял ее собственными средствами, банк заполняет карту беспроцентным кредитом (Qard Al-hasan). Владелец карты использует деньги и возвращает их в срок.

В свою очередь, он оплачивает сборы за членство держателей карты определенного класса и за использование сетевого сервиса цифровых платежных услуг на агентской основе. Владелец карты может быть оштрафован за неплатежи и просроченные платежи, эта сумма должна быть отдана в качестве благотворительной помощи и не должна принести часть дохода банку.

4. *Кредитная карта Бай аль-ина.*

Была впервые представлена в Малайзии. Механизм, лежащий в основе работы карты, позволяет избежать вопроса о заполнении карты Кард аль хасан или собственными средствами владельца. Есть две сделки купли-продажи.

Первая транзакция – это отложенная продажа, когда банк продает конкретный актив заявителю карты по отложенной цене, которая должна быть выплачена в год.

Вторая продажа - это спотовая продажа, когда заявитель продает тот же актив банку, а выручка от этой продажи зачисляется на карту.

Разница между отложенными и спотовыми ценами составляет прибыль для банка. Эта прибыль реализуется только тогда, когда владелец карты использует деньги и не возвращает их в течение льготного периода.

Данные кредитные карты были подвергнуты критике со стороны многих

экспертов в области исламского банкинга: право собственности на актив весьма сомнительно, одни и те же активы могут использоваться повторно при финансировании нескольких кредитных карт, что в итоге делает актив бесполезным, данная кредитная карта – с возобновляемым лимитом, т.е. при выплате определенной суммы по карте может потребоваться повторная продажа актива.

Данный тип карт не вышел за пределы Малайзии, сейчас не используется даже в этой стране.

5. *Кредитная карта таваррук.*

Эта кредитная карта избегает недостатков предыдущей. Концепция таваррук основана на том, что клиент, желающий получить карту, покупает товар у банка на основе отсрочки платежа. Затем он продает тот же товар третьей стороне, где оплата производится на месте. Это означает, что покупатель занимает деньги в банке, необходимые для первоначальной покупки.

Клиент приобретает товар в банке на основе стоимости плюс прибыль.

Таким образом, концепция таваррук - это передача права собственности на актив от продавца к покупателю.

Кредитная карта в соответствии с концепцией таваррук означает, что банк предоставляет клиенту помощь в совершении покупки, а клиент платит банку за помощь, которая была оказана с помощью кредитной карты.

В статье Р. Пашкова описана схема финансирования кредитной карты с помощью механизма таваррук (рис. 4).

1) банк продает товар клиенту по цене реализации банка;

2) банк, действующий от имени клиента (назначение агента) продает товар покупателю по себестоимости, за наличный расчет (3);

3) затем банк зачисляет на специальный счет вадиа сумму варик (выручку) от продажи товара, которая становится лимитом карты;

4) клиент выплачивает сумму, причитающуюся банку (основная сумма+прибыль), согласованным способом расчета. Банк перечисляет фактическую

прибыль клиенту в зависимости от использования лимита финансирования и предоставляет ибра (возврат) клиенту на неиспользованную часть прибыли.

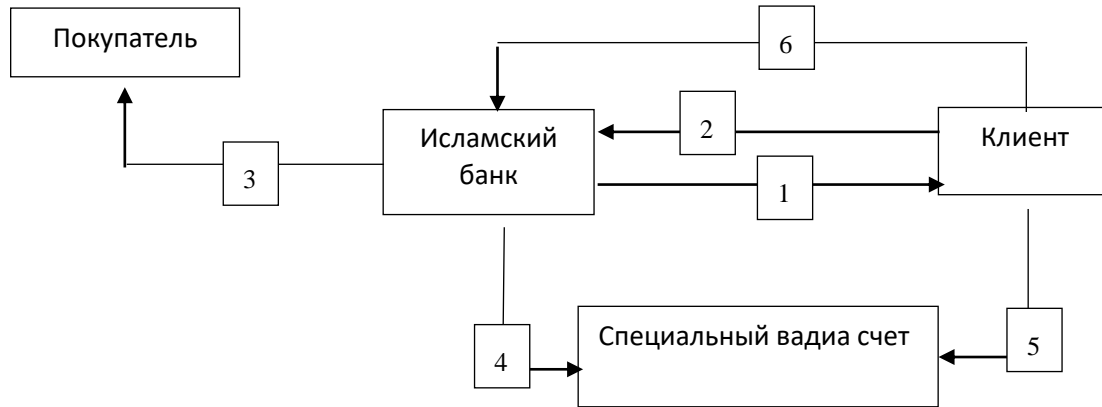


Рис.4. Схема процесса таваррук с использованием кредитной карты[5]

6. *Кредитная карта Мубараха.*

Это карта, на которой не хранятся деньги, и, следовательно, она автоматически отклоняет снятие наличных. Карту можно использовать только для покупки товаров и услуг.

Пластиковая карта позволяет держателю действовать в качестве агента банка для совершения покупок. То есть, когда владелец карты использует карту, он / она сначала делает покупки от имени банка, затем он / она превращается из агента в покупателя товаров и услуг из банка при продаже Мурабахи.

Смеем заметить, что условия по кредитной карте ИБ выгоднее, чем по классической, т.к. фактически держатель платит только за пользование картой, однако она несет в себе большие риски: при использовании традиционной кредитной карты держатель находится под угрозой риска начисления ссудного процента при истечении льготного периода и риска неустоечных платежей при нарушении сроков уплаты задолженности по карте, некоторые виды исламских банковских карт завязаны на определенных типах продуктов (таваррук, мурабаха и др.), что влечет за собой продуктовые риски.

Отметим, что принципы функционирования платежной системы на базе банковских карт в исламском банкинге в целом соответствуют работе традиционных платежных систем[4].

Исламская банковская модель отличается от традиционной подходом к финансированию. Кредитования в том виде, в котором все привыкли его воспринимать (с участием ссудного процента), здесь нет – в основе каждой сделки лежит материальный актив, являющийся объектом купли-продажи, а сумма финансирования – выручка от его реализации. Стоит отметить, что в России институт исламского банкинга не получил активного развития. Сейчас он находит свое проявление только в исламских финансовых домах – инвестиционных компаниях, которые выстраивают свою деятельность согласно нормам шариата. Законодательной поддержки исламский банкинг на территории нашей страны не нашел.

Вместе с тем, одним из способов легализации организаций исламского банкинга в рамках российского правового поля может стать отнесение их к небанковским кредитным организациям (НКО), поскольку последние могут выполнять

лишь часть банковских операций, не выполняя операций кредитования [3; С.28]. В данном случае будет иметь место создание нового типа НКО, которые возьмут на себя не только традиционные банковские операции по привлечению средств, но и операции аналогичные по сути кредитным, хотя и не являющиеся таковыми.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 27.12.2018) "О банках и банковской деятельности".
2. Арчакова-Ужахова М.Б. Исламские финансовые инструменты как альтернативный способ привлечения инвестиций // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг, 2017, том 4 №2, с.133-146.
3. Валинурова А.А., Ксенофонтова О.Л., Маврычев И.А., Уточнение понятия "небанковская кредитная организация" (НКО) // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2019. № 3 (59). С. 25-31.
4. Каюмов Н.Н. Банковские платежные карты в рамках исламского банкинга // Вестник ТГУПБП. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskie-platezhnye-karty-v-ramkah-islamskogo-bankinga>.
5. Обаева А.С., Дубова С.Е., Валинурова А.А., Кутузова А.С., Мазина Ю.Ю., Степанова Н.В. Платежная система и ее инфраструктура/ Учебное пособие для магистрантов и аспирантов / Киров, 2016.
6. Пашков Р. Продукты исламского банкинга // Бухгалтерия и банки, 2017 №9.
7. Тенберга И. Гражданско-правовая форма «салам» и ее применение в исламском банковском деле в целях предпоставочного финансирования // Закон, 2018, №4.
8. Тенберга И. Исламское банковское дело – новый вектор развития банковского законодательства // Закон, 2016, №8.
9. Bukhari M S Sillah Islamic Credit Cards: How do they work, and is there a better alternative // Journal of Islamic Banking and Finance December 2017, Vol. 5, No. 2, pp. 1-8.

ANALOGS OF CREDIT PRODUCTS IN ISLAMIC BANKING

A. A. Valinurova, A. O. Smirnova, O. L. Ksenofontova

Islamic banks or Islamic windows appear in many countries, but the majority of the population does not know how to use these products, and what distinguishes them. There are currently few organizations offering Islamic financial products in Russia. The study ultimately aims to improve financial literacy among potential users of the services of an Islamic bank by explaining the distinctive features of the products. The article make a disclosure on such Islamic banking instruments as salam, istisna, credit cards. Based on the selection of their main characteristics, the authors offer their opinion about the loan products analoges in traditional banking. For the introduction of Islamic banking organizations into the legal framework of the Russian Federation, it is proposed that they be classified as non-bank credit organizations with a restriction on the range of operations performed.

Key words: Islamic banking, loan products, salam, istisna, credit cards, tawarruk.

References

1. Federal law of 02.12.1990 N 395-1 (ed. from 27.12.2018) "On banks and banking activities";
2. Archakova-uzhakhova M. B. Islamic financial instruments as an alternative way to attract investment // Global markets and financial engineering, 2017, volume 4 no. 2, pp. 133-146;
3. Valinurova A. A., Ksenofontova O. L., Mavrychev I. A., Clarification of the concept of "non-Bank credit organization" (NCO) // Modern science-intensive technologies. Regional supplement. 2019. No. 3 (59). Pp. 25-31.
4. Kayumov N. N. Bank payment cards within the framework of Islamic banking // Bulletin of TSUPBP. 2017. NO. 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskie-platezhnye-karty-v-ramkah-islamskogo-bankinga>;
5. Obueva A. S., Dubova S. E., Valinurova A. A., Kutuzova A. S., Mazina Yu. Yu., Stepanova N. V. Payment system and its infrastructure/ Textbook for undergraduates and postgraduates / Kirov, 2016, 484.
6. Pashkov R. Products of Islamic banking // Accounting and banks, 2017 no. 9.;
7. Tenberga I. Civil law form "Salam" and its application in Islamic banking for the purpose of pre-delivery financing // Law, 2018, no. 4.;
8. Tenberga I. Islamic banking - a new vector of development of banking legislation // Law, 2016, no. 8.
8. Bukhari M S Sillah Islamic Credit Cards: How do they work, and is there a better alternative? // Journal of Islamic Banking and Finance December 2017, Vol. 5, No. 2, pp. 1-8.