

ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА:  
МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

FEATURES OF FINANCING BUSINESS IN ISLAMIC ECONOMY

УДК (17.0221+174,4):330.11

*Махмуд М.Р.*, кандидат экономических наук

Таразский государственный университет им.М.Х.Дулати.

г. Тараз, Республика Казахстан

*Есперов Елдос Избасарович*

*Ерсеитова А.У.* Таразский г

осударственный университет им.М.Х.Дулати.

г. Тараз, Республика Казахстан

*PhD Абилдаев Султан Таласбаевич*

Таразский государственный университет им.М.Х.Дулати.

г. Тараз, Республика Казахстан

**Аннотация:** В этой статье рассмотрены исламская модель ведения бизнеса и методы финансирования хозяйственной деятельности в исламской экономике и в соответствии с принципами Шариата.

**Absrtact:** This article discusses the Islamic business model and methods of financing economic activities in the Islamic economy and in accordance with the principles of Sharia.

**Ключевые слова:** муамалат, мудараба, саяям, истысна, иджара, шарика, традиционное финансирование, риба, исламское финансирование.

**Keywords:** muamalat, mudaraba, salam, isthisna, ijara, partnership, traditional financing, riba, Islamic financing.

Исламская модель финансирование бизнеса может стать альтернативой традиционной системы, которой имеет потенциальную возможность ограничить, и даже устранить, источники, вызывающие финансовые кризисы.

В этой статье мы рассмотрим теорию финансирования хозяйственной деятельности в исламской экономике и в соответствии с принципами Шариата.

Финансирование в соответствии с нормами Шариаты - один из самых быстрорастущих и динамичных сегментов мировых финансов. Привлекательность финансовых услуг предоставлены исламскими финансовыми институтами неуклонно растет в связи с их способностью и выносливостью переживать финансово-экономические кризисы.

Мировой финансовый кризис 2008 года, был вызван кризисом ликвидности, бездумным кредитованием, быстрым ростом финансового инжиниринга, усилил интерес к исламским финансированием бизнеса во многих странах мира. Исламские финансовые институты показали свою конкурентоспособность и утвердили свои позиции на мировом финансовом рынке, позиционируя себя в качестве надежной альтернативы традиционной финансовой системы.

Несмотря на то, что исламское финансирование экономической деятельности находится на стадии становления, для него характерны стабильный и последовательный

рост в горизонтальном и вертикальном направлениях – с тех пор, как полвека назад было начато практическое внедрение инструментов финансирования в соответствии с нормами Шариата. Стабильность является одной из характерных черт исламского финансирования. Исламская финансовая система имеет дело не с отвлеченными финансовыми потоками, а с вложениями в реальные сектора экономики. Это обстоятельство придает исламскому финансированию иммунитет и защиту от финансовых кризисов и дефолтов. По оценкам экспертов в мировой же финансовой системе в целом лишь 20-я часть денежной массы подкреплена реальными активами, 95% всех денежных транзакций не относится к коммерческим сделкам, они являются чисто спекулятивными.

Таким образом, исламское финансирование может стать фактором стабильности для мировой финансовой системы.

Опыт показывает, что при исламском финансировании бизнеса было отмечено, что кредитование всех отраслей экономики распределялось более равномерное с акцентом на те сектора, которые производят товары первой необходимости и базисные услуги.

Также можно отметить, что при этой модели финансирования предпочтение отдается долгосрочному финансированию при принятии инвестиционных решений, особенно при участии в уставном капитале других предприятий.

К преимуществам исламского финансирования также можно отнести, и содействие малому бизнесу как важнейшему элементу экономики исламских стран, позволяющему гармонично развиваться всей экономике.

Важным аспектом исламских финансовых институтов является социальная ответственность и благотворительность как обязательные атрибуты их деятельности. Исламское финансирование имеет внутреннюю способность к воспроизводству благодаря взвешенной инвестиционной политике, активному финансированию производства, привлекательности банковских услуг, что объясняет их жизнеспособность.

Вышеизложенное предопределило актуальность изучения теории финансирования бизнеса в исламской экономике.

Финансирование бизнеса в исламской экономике основывается на запрете ссудных операций и взимания процента или Рибха согласно терминологии по Фикху, и что обуславливал нахождения форм и инструментов финансирования, которые исключают выплаты вознаграждения или процента.

Теория финансирования согласно Шариату - отражает отношения между членами общества по поводу финансирования хозяйственной деятельности и является объектом изучения микроэкономики. Запрет ссудных операций и взимания процента фиксирован в Коране. Корни и основные положения по вопросам финансирования бизнеса изложены в разделе мусульманской юриспруденции, называемого Фикх Муамалата, рассматривающего деловые и хозяйственные вопросы с позиции Шариата.

Таким образом, основополагающий принцип в финансировании бизнеса в исламской экономике заключается в запрете ссудного процента и торговли деньгами, альтернативой которым считаются торговое финансирование, оперативная аренда и долевое участие финансового посредника, как в прибылях, так и в убытках.

Финансирование хозяйственной деятельности первоначально получила свое развитие в трудах мусульманских факихов - правоведов различных правовых школ - Мазхабов. Так Муамалат как один из важных разделов Фикха изучает в частности деловые отношения партнерства как Мудароба и Мушарака (партнерство, компания), Музара и Мусакат, а также рассматривает Бую (коммерческие сделки купли-продажи) либо с отсрочкой

платежа, либо с отсрочкой выдачи самого товара. Сюда можно также отнести такие виды сделок как Салям, истысна, продажа с отсрочкой оплаты за товар; здесь также изучаются Иджара, ее формы и виды, карыз (предоставление денег в долг), дарение; завещание.

Так, например, Шарика (партнерство, компания)- это соглашение или договор между двумя и более людей, предметом которого является осуществление производственного или коммерческого проекта, где они участвуют в нем своими капиталами и своим трудом. В такой форме ведения бизнеса финансирующая сторона (владелец денежных средств) может стать партнером, и может участвовать в управлении совместным бизнесом через своего представителя в совете директоров, либо он может делегировать эти полномочия другим партнерам. Шарика всегда нацелена на получение прибыли путем производства и реализации товаров и услуг потребителям. Обычно прибыль такой компании распределяется по пропорции указанной в договоре партнерства и может быть пропорционально доли каждого из партнеров в капитале компании. Но вместе с тем здесь имеется определенное ограничение, которое заключается в том, что доля партнера-участвующего в управлении в прибыли компании не должна быть ниже его доли в капитале компании<sup>14</sup>.

Мудароба похоже на партнерство (Шарика),но в данной форме финансирования бизнеса один из партнеров предоставляет капитал и не участвует в управлении, а другой партнер предоставляет свой управленческий труд. Цель мудароба - получение прибыли от осуществления проекта коммерческого, производственного или сельскохозяйственного характера. Прибыль распределяется в соответствии с договоренностью сторон, зафиксированной в договоре.

А что касается Бую или коммерческие сделки, то финансирование происходит путем предоставления товарного кредита, при котором цена товара может быть выше, чем при оплате наличными.

Финансирование путем предоставления товарного кредита основывается на следующем: финансирующая сторона покупает товар наличными по определенной цене и потом продает его по более высокой цене (с отсрочкой платежа) обычно выше, чем цены при оплате наличными.

Другим методом финансирования с помощью коммерческих сделок с отсрочки платежа (Бую) является Салям при котором кредит предоставляет покупатель в виде предварительной оплаты. Суть этого метода финансирования заключается в том, что покупатель оплачивает стоимость товара авансом, а получение его происходит позже. Другой метод финансирования производителя, который похож на Салям – это договор истысна (изготовление по договору). Согласно этому договору возможно финансирования производителя путем предварительной оплатой (авансом), а получение товара отсрочивается. Но в этом договоре возможно и отсрочка платежа до получения изготовленного изделия. Это разновидность финансирования покупателя производителем товара. Таким образом, при методе финансирования истысна (изготовление по договору) в принципе возможно взаимное финансирование.

Предметом договора Иджара (аренда, лизинг) может быть машины и оборудование; земля и труд. Финансирование с помощью Иджара происходит следующим образом: кто-то покупает машину и сдает ее в аренду, а арендатор оплачивает арендную плату.

Важно отметить, что во всех методах и способах финансирования, практически разработанные исламскими правоведомы, рассмотрены нами выше, предполагается наличие производственного проекта, с помощью которого производятся товары или услуги

как при Шарике и Мудароба; или наличие товара который передается из рук в руки как при финансировании сделок купли-продажи или при аренде (Бую и Иджара)<sup>15</sup>

Финансирование как процесс выбора направлений, форм и методов использования финансовых ресурсов, охватывает широкий спектр отношений. Так коммерсант, который предоставляет потребителю товар и ждет до конца месяца чтобы оплатили его фактически осуществляет операцию по финансированию потребителя. Аналогично выступает компания, которая предоставляет свои товары торговцу или коммерсанту с отсрочкой платежа на три месяца, таким же образом она финансирует торговца. Даже рабочий в любой промышленной или коммерческой фирме предоставляет свои услуги и часы работы и потом ждет до конца месяца для получения свою зарплату также он финансирует фирму и ее хозяина своим ожиданием.

Таким образом, финансирование – это предоставление товаров, услуг, инструментов платежа с отсрочкой получения замены (эквивалент) или вовсе без получения возмещения. Так, финансирование – это отношения которое строится на том, чтобы дать человеку - или экономическому субъекту - возможность использовать ресурсы другого человека с отсрочкой эквивалентного платежа или без оплаты взамен что-либо. Финансирование используется либо в производственных целях для покупки машины и оборудования либо в потребительских целях для покупки например автомобиля для личного пользования. Финансирование в зависимости от преследуемых целей может быть коммерческим когда оно нацелено на получение прибыли, либо благотворительным.

Таким образом, получение прибыли, возможно, путем участия в хозяйственной деятельности своим трудом или своей собственностью, своим капиталом.

К методам исламского финансирования можно отнести:

- Мушаракат (Соучастие, Партнерство)
- Бую' (С помощью сделок купли-продажи)
- Иджара (Аренда, Наем)
- Формы, полученные из смешивания трех вышеуказанных

**Финансирование методом соучастия.** Принцип соучастия- древний, известный, содержит по своей контрактной форме соучастие несколько людей в проекте с целью получения прибыли. Это происходит путем объединение их капиталы и усилия (труд) в компании. И реализация и осуществление принцип соучастия в финансировании принимает несколько видов: Мушарака (партнерство); Мудароба; доли производства; Партнерство, с последующим владением.

**Финансирование путем соучастия** заключается в том, что финансирующая сторона передает другому лицу в совет компании, или фирме сумму денег на определенный срок обоюдно согласованный срок, в конце которого, обе стороны делят между собой результаты деятельности, прибыль распределяется согласно договоренности, а что касается убыток- то распределяется между сторонами по долю в капитале компании (по удельному весу в капитале). Финансирование путем соучастия используется при финансировании основного капитала, и при финансировании оборотного капитала в зависимости от срока и цели финансирования. При таком финансировании, происходит оценка стоимости компании на момент начало финансирования, и стоимость компании после ее оценки считается доли компании, стороны для которой выделено финансирование, и напротив этого стоит сумма финансирования, которую предоставляет исламский банк, например.

## ЭКОНОМИКА

Контрактная природа партнерства(компании) позволяет финансирующей стороне участвовать в управлении и быть в курсе ее дел, и участие в принятии управленческих решений и также занимать место в совет директоров. Все перечисленное дает возможность эффективно контролировать и способствует в защите интересов финансирующей стороны, путем слежения за деятельностью компании и вмешательства при необходимости.

**Финансирование путем Мудараба.** Мудараба- это чисто операция по финансированию. Она заключается в предоставлении одной стороной суммы денег другой стороне без права участия в управлении, в остальном она похожа на компанию(Шарика) в вопросах распределения прибыли по договоренности и а убыток несет владелец денег.

**Таблица 1. Мушаракат (Соучастие, Партнерство)**

Форма финансирования	Краткая характеристика
1.Мушарака	Партнёрское соглашение, по которому две и более сторон вступают в отношения делового партнёрства с заранее определённым капиталом и обоюдосторонним разделением прибылей или убытков
2.Мудараба Мудараба	Партнёрское соглашение, в котором одна сторона (раббуль мал) предоставляет капитал, а другая (мудариб) использует его в деловых целях; по условиям соглашения, прибыль будет распределяться между сторонами, а убытки, в случае их возникновения, будут покрываться за счёт средств раббал мала, если только они не были вызваны нарушениями контракта со стороны мудариба.
3.Участие в производстве (Output sharing financing)	Согласно этой форме финансирующая сторона владеет основными средствами проекта и предоставляет их инвестору для эксплуатации. Валовой доход или само производство распределяется согласно договору.
4.Мушарака, с последующей передачи в собственности одной из сторон	одна из видов компаний (Шарика), который сопровождается обещание со стороны финансирующей стороны продать свою долю- постепенно - другому партнеру (другой стороне).

Современные исследование по вопросам фикха большое внимание уделили двум вопросам, которые оказали большое влияние на возникновение исламских банков. Первая из них это возможность перемешивания капиталов разных лиц при инвестировании. Вторая - это разрешение перемешивать деньги (капитал) Мудариб с деньгами(капиталами) владельцев денежных сумм в Мудараба. И данное расширение позволило исламским банкам принимать инвестиционные вклады на основе Мудараба и формирование и образование инвестиционного фонда, состоящего из сумм инвестиционных вкладов и части из капитала самого банка.

Идея Мудараба оказалось весьма успешной в привлечении финансовых ресурсов в исламские банки, из-за большого доверия к исламскому банку, источником которого четкость организации и строгость шариатского и правительственного контроля.

Исламские банки смогли применять Мудараба как идеальной формы для привлечения финансовых ресурсов как от больших и мелких вкладчиков и их аккумуляции для осуществления разнообразных инвестиционных проектов.

Но, в плане инвестирования и применения этих финансовых ресурсов исламские банки испытывали трудности, связанные с сложностью установления стопроцентных доверительных с инвесторами как торговцами промышленниками.

Недоверие связано со следующими причинами:

## ЭКОНОМИКА

- существующая слабость в организации управления в компаниях, фирмах развивающихся стран и в том числе мусульманских странах;
- распространение в основном единоличных и семейных компаний;
- незначительность бухгалтерского и финансового контроля;
- отсутствие подходящих аудиторских компаний, которые оценивали бы точно положения компаний;
- слабость религиозного мотива и моральных качеств, что может привести к недоверию к финансовым и другим отчетам.

Но перечисленные трудности не мешали исламским банкам применять другие формы в финансировании промышленности, торговли и других сфер экономики.

**Финансирование путем соучастие в производстве.** Согласно этой форме финансирующая сторона владеет основными средствами проекта и предоставляет их инвестору для эксплуатации. Валовой доход или само производство распределяется согласно договору. Эта форма (метод) финансирование похож на Музара, при которой одна сторона предоставляет землю, а другая- труд, семена и все необходимое для обработки и возделывании земли, и делят между собой или сам урожай или выручка после его реализации.

Данный метод пригоден для финансирования больших проектов, которые нуждаются в огромных инвестициях в основной капитал с относительно небольшим оборотным капиталом. Например, в области энергетики, переработка нефти, строительство мостов с платным проездом. \*

**Соучастие с последующим владением.** Это одна из видов компаний (Шарика), который сопровождается обещание со стороны финансирующей стороны продать свою долю- постепенно - другому партнеру (другой стороне). И данная форма финансирования пригодна если партнер желает единолично владеет компании через некоторое время. Пример такой формы как при финансировании покупки такси, где водитель желает быть независимым спустя определенного срока, и при финансировании недвижимости и т.д.

**Финансирование путем Продажи (Бую).** Финансирование путем Продажи основывается на покупке определенного товара исламским банком с последующей его продажей другой стороне, но с отсрочкой платежа. Здесь финансирование на срок отсрочки, потому что исламский банк платит за товар наличными при его покупке.

**Таблица 2. Бую' (С помощью сделок купли-продажи)**

1.Мурабаха	мурабаха — финансирование торговли,
2.Бай' Салям	Сделка купли-продажи, в которой покупатель платит согласованную цену за тот или иной товар в качестве предоплаты, товар затем доставляется покупателю продавцом в заранее оговоренное время в будущем.
3. истысна'	истысна — финансирование банком производства специализированного оборудования или продукции при вкладе, сделанном клиентом на базе согласованной цены.

Оправдание получения прибыли с точки зрения Фихха в данной форме финансировании является собственность, потому что при покупке товара, собственность переходит к банку, который таким образом имеет право продать свой товар по наличной и отсроченной цене выше, чем цены покупки. Ведь люди свободны в их договорах и сделках и имеет полное право распоряжаться своей собственностью. Вдобавок к этому исламский Шариат не отрицает важность фактор времени и его влияние на цену товара, а наоборот, признает это и принимает во внимание. Ведь продавец всегда предпочитает наличный платеж чем его отсрочка. (Когда

неверные увидели сходство между продажей с отсрочкой платежа и взиманием процентов за долг (Риба), то полагали что отношение к продаже и к Риба должна быть одинакова и они говорили **"Ведь торговля - то же , что рост"**. Аллах им ответил « **А Аллах разрешил торговлю и запретил рост**». Потому что главное и важное различие между ними заключатся в том, увеличение цены при отсрочкой платежа по сравнению с ценой при наличным платежом, это разница в цене реального товара, который передается в собственность между людьми, а увеличение в размере долга, выше основной суммы, то это прирост абстрактной вещи, который по своей природе не способен расти и умножаться.

Финансирование путем Продажи (Бую) принимает три вида:

- 1.Продажа Мурабаха для приказывающий по покупке;
- 2.Продажа Саляма;
3. Продажа истысна.

**В продаже Мурабаха для приказывающий по покупке** клиент просит у исламского банка покупать определенный товар у третьей стороны (поставщик) по наличной цене (наличными) и обещает, что он купить его по отсроченной цене, что даст банку определенную прибыль и долю по договоренности. И после покупки товара исламским банком и его получение, снова заключают сделку (банк и клиент) по продаже этого товара клиенту по цене, гарантирующая банку прибыль и отсрочкой платежа.

При продаже Саляма стоимость товара платится наличными, а товар передается покупателю позже. Это финансирование покупателя продавцу. При продаже Саляма характеристики товара определены точно с определением срок и место передачи. Данный вид финансирование используется исламскими банками для финансирования фермеров, в частности когда государство или компании по переработке обязуются покупать продукцию при сборе урожая. Исламский банк финансирует фермеров путем покупки Саляма и потом при получении продукции продает по более высокой цене и выигрывает разницу.

Договор Салям может принимать метод Салям и параленный Салям. Где исламский банк покупает определенное количество конкретного товара, который он получит в будущем и после этого он продает аналогичное количество самого же товара с передачи в такой же срок. Его прибыль составляет разница в цене в момент покупки и момент продажи.

Продажа истысна похоже на Салям, но связан с изготовленных предметов (стандартизированные (единицы изделий одинаковы) или нестандартизированные (строительство дома или выпуск станок). В истысна не ставится условие предварительной оплаты при подписании договора, поэтому он пригоден для финансирования продавца до передачи и для финансирования покупателя если платеж будет после передачи изделия. Также при истысна ставится условие, что подрядчик (сторона, которая принимает заказ) сам должен изготовить изделие, которое он обязался подать и передать другому лицу в будущем. Это значит что он может договорится об изготовлении с другим путем заключения договора истысна, с аналогичными характеристиками и сроком поставки, данное обстоятельство позволяет исламскому банку применять способ истысна и параленный истысна, где банк выполняет роль заказчик в одном контракте, а в другом роль подрядчика, и его выигрыш составляет разницу между ценами, и таким образом банк может финансировать покупателя и продавца одновременно или один из них.

**Финансирование путем аренды (Иджара).** Финансирование с помощью аренды предполагает что арендатор использует машины и оборудование без их покупки. Преимущество аренды как удобная форма финансирование основных средств со стороны арендодателя, способствовал ее распространению во многих стран мира. Такая форма

## **ЭКОНОМИКА**

пригодна для финансирования всех видов основных средств, а также финансирования потребителя при покупке жилья и потребительских товаров длительного пользования как машины.

Аренды (**Иджара**) может быть краткосрочной или долгосрочной, и часто договор аренды принимает вид аренды, заканчивающейся передача в собственности объекта. В договоре аренде арендодатель дает обещание.

Арендатору что передаст объекта аренды в собственности после тог как последний погасит стоимости.

Таким образом, существуют разные альтернативы в финансировании хозяйственной деятельности участников рынка, каждый из них выбирает ту форму, которая соответствует его потребностям и экономическим и финансовым условиям, доминирующие в его среде. В дополнение к этому

Также можно выводить другие формы финансирования при комбинировании трех общих форм рассмотрены выше.

### **Список использованной литературы**

1. Исламская экономика. Краткий курс. — М.: АСТ, 2018.
2. Беккина Р. Исламская экономическая модель и современность. — М.: Изд. дом Марджани - Институт Африки РАН, 2016.
3. Введение в исламские финансы/ Мухаммад Таки Усмани, М., Исламская книга, 2017г.