

Магомет Яндиев

Доцент экономфакультета МГУ имени М.В. Ломоносова

Исламская политическая экономия: расщепление денег как основа исламской финансовой системы

Аннотация. Ни в одной стране мусульманского мира до сих пор нет полноценной, организованной полностью в соответствии с требованиями шариата, мусульманской экономики и финансового сектора. Основная причина тому – отсутствие возможности полностью избавить экономических агентов от влияния кредитных отношений (риба). На данный момент исламские финансы развиваются как экзотический придаток, как составная часть мировой (традиционной) финансовой системы. Поэтому исламские финансы, по факту, развиваются внутри системы кредитных отношений и при таком подходе не имеют шансов на полноценное развитие. Исправить ситуацию должна авторская концепция исламской денежной системы, основанная, в свою очередь, на исламской политической экономии. Концепция исправляет недостаток (недостаток – с исламской точки зрения) традиционных финансов, где категория «деньги» включает в себя не только функции обменного эквивалента, но и функции сбережений. В исламской финансовой системе предлагается осуществлять: а) эмиссию денег (для совершения покупок) и б) эмиссию специальных финансовых знаков, обеспеченных долей от активов предприятий мусульманской страны (для сбережения средств). В статье приведено обоснование двух типов специальных финансовых знаков, их характеристики и последствия применения. Предлагаемая конструкция денежной системы поможет преодолеть проблему отсутствия в исламских финансах аналогов краткосрочных финансовых инструментов, необходимых исламскому финансовому регулятору для управления ликвидностью банковской сферы и исламским банкам – для организации рынка межбанковских займов, а также – создать базу для определения размера наценки для ряда исламских контрактов, в том числе мурабаха и иджара.

Ключевые слова: ислам, политическая экономия, деньги, товар, рынок, потребители, риба, кредит

JEL классификация: P48, F5, E2, E5, G1

Благодарность. Огромное спасибо доктору Гапуру Озиеву (Institute of Knowledge Integration – Ikiacademy) и Булату Мулюкову (шариатский эксперт) за их ценные замечания и советы по работе.

Для контактов: mag2097@mail.ru/

Введение

В современной экономической науке не существует полностью разработанной исламской политической экономии, поэтому в мире не существует ни одной мусульманской страны с полноценной исламской экономикой: нет понимания того, какой она должна быть и как именно ее следует организовать. Из-за этого мусульманские страны вынужденно продолжают жить по так называемым "западным" правилам и стандартам организации экономики¹. Классическая, кейсианская и пр. политэкономии не дают информации о сути и характеристиках исламского видения экономического механизма. Поэтому можно предположить, что в экономиках многих мусульманских стран именно несоответствие исламского характера общества и прозападной экономической системы влечет за собой хроническое экономический отставание.

Вместе с тем в шариате – исламском законодательстве – имеется достаточно много оснований для формирования полноценной исламской политической экономии. Эти основания были неоднократно рассмотрены и прокомментированы такими современными авторами как Мухаммад Аюб, Мухаммад Фахим Хан, М. Анас Зарка, М.Акрам Лалдин, Тахир Мансуори, М. Маасум Биллах и др.²

Следует отметить, что исламские финансы появились раньше исламской экономики. Первые исламские банки стали открываться примерно пятьдесят лет назад. С тех пор количество одних только международных исламских финансовых организаций достигло нескольких сотен, а их активы, по разным оценкам, составляют несколько процентов от активов мировой банковской системы. По данным отчета S&P Global Ratings в 2024 году рост мировой индустрии исламских финансов составил 10,6%³ (при общем росте объемов финансовых активов в мире на 8,1%⁴), а объем активов исламских финансов в мире – 4,9 трлн долларов⁵. Предполагается, что к 2027 году объем исламских финансовых активов составит 6,7 трлн долларов⁶.

Несмотря на впечатляющие успехи, к практике функционирования исламских финансов накопилось и множество замечаний. Основное из

¹ Tahir Mansoori, Muhammad Ayub. Transformation of the non-banking financial sector in Pakistan to Islamic principles: Legal and regulatory challenges and opportunities // The Journal of Islamic Finance Accountancy (JOIFA). Vol. 9. Issue 1. 2024. c. 24-34

² Economics and Economic Policy. Islamic Perspective. Edited and compiled by Muhammad Ayub. Edition: 1st. Riphah International University. 2022. ISBN: 978-969-9486-05-0.

³ <https://www.spglobal.com/> Дата обращения 02.07.2025.

⁴ <https://www.interfax.ru/business/1032912/> Дата обращения 14.07.2025.

⁵ <https://www.spglobal.com/> Дата обращения 02.07.2025.

⁶ Shereen Mohamed. Islamic finance industry development in 2023: Navigating uncertainty // The Journal of Islamic Finance Accountancy (JOIFA). Vol. 9. Issue 1. 2024. c. 64-66

которых – неспособность внести вклад в преодоление бедности в мусульманских странах или отсутствие доказательств такого вклада, а также чисто финансовые – отсутствие краткосрочных финансовых инструментов, позволяющих установить финансовые/заемные отношения на уровне «Центральный банк-коммерческий банк» и «банк-банк»⁷, соответствующие требованиям шариата, а также практика «выбора фетв»⁸, разрешающая те или иные послабления и отступления от шариата в вопросах управления финансовым регулятором денежной ликвидностью страны, привлечения/размещения коммерческими банками временно свободных средств, совершения операций на межбанковском рынке и др.

В связи со сказанным цель данной статьи – сформулировав теоретические положения исламской экономической модели и ее ключевые отличия от западной/традиционной модели экономических отношений, выработать предложения по организации исламского денежного обращения, которые позволяют финансовому регулятору мусульманской страны эффективно управлять денежной ликвидностью, а коммерческим банкам – работать друг с другом не нарушая требований шариата и не прибегая к «фетву шоппингу».

1. Фундамент исламской политэкономии

Ислам констатирует: мир, в котором живет человек, создан Всевышним^{9,10}. Всевышний даровал человеку свободу выбора и право пользоваться всеми благами этого мира, но по окончании жизненного пути каждому человеку придется держать ответ перед Всевышним за свои поступки, в том числе за то, как он распоряжался имуществом и как соблюдал установленные Всевышним правила и предписания¹¹. Таким образом, относительная свобода человека предусматривает подотчётность людей за свои действия. Вся деятельность мусульманина, в том числе экономическая, каждый день, на протяжении всей его жизни осуществляется под страхом наказания в Судный день за возможные нарушения требований шариата и в ожидании награды за достойное поведение и поступки.

⁷ Отношения на уровне «банк-клиент» хорошо проработаны (см., например, стандарты ААОИФИ) и в целом не вызывают серьезных нареканий.

⁸ Umar A. Oseni, Prof-Abu Umar Faruq Ahmad, M. Kabir Hassan. The Legal Implications of ‘Fatwā Shopping’ in the Islamic Finance Industry: Problems, Perceptions and Prospects // Arab Law Quarterly. 2016. 30(2):107-137. DOI: 10.1163/15730255-12341319.

⁹ Коран 6:102.

¹⁰ Введение в исламские финансы. Мухаммед Таки Усмани. Пер. с англ. М.: Исламская книга, 2016. с. 7-8. ISBN 978-5904491-43-7.

¹¹ Коран 4:111 и 5:105.

В мировой истории были примеры, когда общество строилось на идеологических принципах, а религия – это в некоторой степени идеология – но все они потерпели неудачу. Самый известный из них пример, это Советский Союз – государство, просуществовавшее порядка 70 лет и к концу своего существования демонстрировавшее низкую мотивацию своих граждан к эффективному труду. Советской идеологии хватило только на два поколения граждан. Уже на третьем поколении советские люди, причем не только рядовые, но и представители власти, перестали верить официальной идеологии, что и привело, в значительной мере, к распаду Советского Союза.

Ислам и генерируемая им мотивация существуют уже почти полутора тысяч лет¹² и все это время религия демонстрирует стабильность своих доктринальных оснований и одновременно – постоянное увеличение числа своих последователей. Например, с 1900 по 2000 годы оценочная численность мусульман выросла с 200 млн до 1,2 млрд человек, в 2010 году она составляла 1,5 млрд¹³, а на начало 2025 года – уже 2,0 млрд человек¹⁴. Поэтому нет никаких оснований сомневаться в значимости для мусульман вышеупомянутой мотивации и их готовности и далее следовать ей.

2. Свобода и шариат

Шариат регулирует все стороны жизни верующих и включает в себя ряд запретов, которые ограничивает свободу мусульман в определенных случаях, например, при производстве и/или потреблении определенных товаров (алкоголь, свинина и др.), осуществлении определенных видов деятельности (ростовщичество, спекуляция, проституция и др.), выборе способа самореализации (в форме одежды, в речи, в поступках и пр.)¹⁵.

Экономическая система, в которой имеются запреты априори будет уступать доминирующей в мире экономической системе (далее – западная

¹² 2025 год – это 1447 год по хиджре (мусульманское летоисчисление; точка отсчета – год переселения пророка Мухаммеда из Мекки в Медину).

¹³ a) Melton J. G., Baumann M. Religious Adherents of the World by Continent and Region // Religions of the World: A Comprehensive Encyclopedia of Beliefs and Practices. – Second Edition. – Santa Barbara, California; Denver, Colorado; Oxford, England: ABC-CLIO, 2010.

б) David B. Barrett, George Thomas Kurian, Todd M. Johnson. World Christian Encyclopedia: A Comparative Survey of Churches and Religions in The Modern World / New York: Oxford University Press, 2001. – Vol. 1.

c) Melton J. G., Baumann M.[нем.]. Religious Adherents of the World and by Continent and Region // Religions of the World: A Comprehensive Encyclopedia of Beliefs and Practices. – Santa Barbara, California Denver, Colorado, Oxford, England: ABC-CLIO, 2002.

¹⁴ <https://timesprayer.com/en/muslim-population/> Дата обращения 03.07.2025.

¹⁵ Фикх имущественных отношений. Рафик аль-Мисри. Пер. с араб.М.: Издательский дом «Читай». 2022. с 98-153.

система, западная экономика), в которой запретов существенно меньше, чем в исламе. Считается, что в Европе бурный экономический рост начался именно тогда, когда несколько столетий назад европейцы признали правом человека исполнять только те религиозные запреты, исполнять которые он согласен¹⁶. Хотя, также не следует забывать, что существенная причина экономического отставания мусульманских стран – колониальное господство так называемых "цивилизованных" стран. Поэтому скорость развития исламской экономики теоретически может быть меньше скорости развития аналогичной западной экономики.

Помимо запретов в исламе имеются обязательные ритуалы. Например, мусульманин ежедневно пятикратно совершает молитву, в том числе в рабочие часы, что с точки зрения рационального западного работодателя – бесцельно потраченное рабочее время. Раз в год в течение целого месяца мусульманин держит пост, что с точки зрения западного работодателя – увеличение рисков потери качества и объемов производства. Утверждается, что месяц Рамадан влияет на экономику, в том числе, что он тем сильнее оказывается на экономике исламской страны, чем более она удалена от экватора¹⁷. Работник-мусульманин участвует в праздновании религиозных праздников, многие из которых могут не иметь статуса нерабочего дня. Все это, теоретически, дает основание предполагать, что такой работник может иметь меньшую производительность труда, чем аналогичный западный работник, "свободный" от религиозных ритуалов.

Свобода выбора, в том числе что удовлетворять – желания или потребности, модное или полезное, и в какой очередности, имеется у всех людей, но шариат требует от мусульманина делать акцент вначале на удовлетворении потребностей своих и своей семьи, потом – на удовлетворении потребностей нуждающихся, и только потом, при наличии ресурсов, удовлетворять желания, избегая при этом показного расточительства¹⁸. Таким образом, мусульманский потребитель – явно не самый желанный клиент в понимании западного бизнеса – бизнеса безграничного потребления.

Наконец отметим еще один аспект "несвободы" мусульман. Шариат, а также действующее законодательство мусульманских стран, не допускают

¹⁶ Например доказывается, что секуляризация в 20 веке предшествовала экономическому росту (Damian J. Ruck, R. Alexander Bentley, Daniel J. Lawson. Religious change preceded economic change in the 20th century // Science Adviser. 2018. DOI: 10.1126/sciadv.aar868/).

¹⁷ Campante F., Yanagizawa-Drott D. Does Religion Affect Economic Growth and Happiness? Evidence from Ramadan // Quarterly Journal of Economics. – 2015. – Vol. 130. – p. 615—658.

¹⁸ Коран 7:31.

критики только небольшого количества базовых ценностей и догматов ислама, во всем остальном критика и дискуссии, в том числе по экономических вопросам, являются неотъемлемой частью ислама. В качестве примера назовем запрет на риба – запрет на дачу денег в рост – дискуссии вокруг которого по разным причинам периодически вспыхивали на протяжении всего периода существования ислама, но практически всегда оканчивались одинаково – выводом, что запрет обоснован.

Изложенные выше обстоятельства – это исходные положения для описания условий функционирования исламской экономики. Это данность, которая должна приниматься такой, какая она есть. При этом, данные обстоятельства ни коим образом не могут помешать исламской экономике добиться значительных успехов, разве что для этого, возможно, понадобиться несколько больше времени, если сравнивать с западной экономикой. Все это также не является препятствием для преобразования прозападных экономик современных мусульманских стран в стопроцентно исламские, но очевидно, что процесс будет долгим, сложным и затратным.

В целом, в исламской экономике экономическое поведение акторов следует за шариатом, то есть за законами, культурой и традициями, но не наоборот, как это происходит в западных странах, где именно экономическое поведение и экономический интерес максимизации прибыли определяют изменения в законах, далее в культуре и наконец в традициях. Культура и традиции западных стран за последние два–три столетия изменились кардинально, и сложно сказать, что в лучшую сторону.

3. Цели исламской экономики

Шариат, помимо запретов, задает мусульманам, в том числе и рядовым гражданам и их правителям, перечень жизненных целей.

3.1. Главная цель, к достижению которой должен стремится каждый мусульманин – это довольство Всевышнего¹⁹. Под этим понимается, в части экономики, рост в совокупности личного, семейного/родственного и общественного (соседей, неимущих, сирот, путников и др.) благосостояния в комфортных для восприятия мусульманина пропорциях. Таким образом, шариат не предполагает исключительно личного обогащения.

Применительно к правителям главной их целью называется благополучие народа²⁰, которое проявляется как минимум, в двух аспектах – в

¹⁹ Коран 3:15.

²⁰ Согласно Абу Исхак аш-Шатиби (Abu Ishaq al-Shatibi). Economics and Economic Policy. Islamic Perspective. Edited and compiled by Muhammad Ayub. Edition: 1st. Riphah International University. 2022. ISBN: 978-969-9486-05-0. с. 42.

сокращении неравенства в доходах и богатстве, а также в обеспечении минимального уровня жизни для каждого члена общества. На земле существует много людей, которые по разным причинам не способны найти себе место в рыночной экономике. Именно поэтому:

3.2. государство несет ответственность за сокращение неравенства в доходах и богатстве населения: «То, что Аллах даровал Своему Посланнику (и взял) у жителей городов, принадлежит Аллаху, Его Посланнику, родственникам, сиротам, нуждающимся и путникам; чтобы оно не только циркулировало среди богатых из вас»²¹;

3.3. государство несет ответственность за обеспечение жильем, одеждой и питанием каждого гражданина: “У сына Адама нет большего права, чем иметь дом, в котором он мог бы жить, одежду, которой он мог бы прикрыть свою наготу, кусок хлеба и немного воды”, — объясняется в хадисе²², хоть и является из категории слабых.

Вместе с тем, признается, что количественное определение минимума государственных гарантий – основы справедливого распределения богатств – является переменным политическим решением, которое зависит, среди прочего, от имеющихся ресурсов и преобладающих социальных обычаяев.

Таким образом, экономический рост – ключевая цель западных экономик – не отвергается, но отходит на второй план в перечне приоритетов исламской власти. Власть обязана вначале добиться справедливого распределения уже имеющихся доходов и национального богатства и только потом активизировать усилия, направленные на их прирост. Но не наоборот: западная идея, что надо увеличивать экономический рост и тогда малоимущим что-то да обязательно достанется²³, не признается. Все это не означает, что в шариате идея максимизации национального богатства отвергается, нет, более того эта деятельность приветствуется, но только после достижения справедливого распределения богатств среди всех граждан.

На микроуровне аналогично, фундаментальная западная идея максимизации прибыли также не отвергается, но в списке целей человека она не должна занимать первых позиций. Экономические агенты, согласно исламскому мировоззрению, должны поддерживать баланс в своей деятельности, причем не только в экономике, но и во всех видах деятельности, а также во всех аспектах своей социальной жизни²⁴. Должен существовать

²¹ Коран 59:7, а также Коран 51:19 и 70:24.

²² Тирмизи, 2341, 4/150.

²³ Так называемая экономика просачивания, Trickle-down economics.

²⁴ Economics and Economic Policy. Islamic Perspective. Edited and compiled by Muhammad Ayub. Edition: 1st. Riphah International University. 2022. ISBN: 978-969-9486-05-0. с. 42, 50.

баланс между преследованием индивидуальных интересов и интересов общества.

Желание мусульманина максимизировать богатства (личные, семейные/родственные, общественные) является двигателем исламской экономической системы. Напомним, чтобы подчеркнуть различие, что двигателем капиталистической системы является желание западного человека максимизировать свои личные доходы и богатства. Соответственно, рациональность экономического агента представляется в исламе не в терминах максимизации богатства (прибыли, капитала, экономического роста, как в западных экономиках), а термином оптимизация, то есть нахождением баланса между интересами личными, семейными/родственными и общественными, что является также и важной религиозной обязанностью экономического агента.

В западном понимании процесса распределения национального богатства экономический агент вначале получает доход и только потом делится им с обществом. Поэтому в их понимании максимизация прибыли это базовый параметр. В исламской экономике государство так регулирует бизнес-деятельность, что ее результаты помимо самого экономического агента, напрямую направляются нуждающимся, минимизируя прохождение через "кошелек" экономического агента. Поэтому максимизация его прибыли – это и максимизация доходов нуждающихся.

Источником богатств является товар, то есть вещь, специально созданная (добытая, обработанная, выращенная и т.п.) для обмена. Товар бывает двух типов: потребляемый полностью и потребляемый частично. Соответственно, товар может быть или обменян на другой или передан в аренду.

В связи с ограниченностью ресурсов и технологий все богатства в своей основе дефицитны (по крайней мере на данном этапе научно-технического прогресса). Соответственно, возникает конкуренция за них. Богатства создаются в экономике и предлагаются к обмену на специализированной площадке – рынке.

4. Рынок и конкуренция

Рынок представляет собой одну из исторически обусловленных и исторически приходящих форм товарообмена и товарораспределения. Как пример двух крайностей: коммерческий рынок и командно-административный рынок (система).

Рынок основан на защите прав собственности, свободе договоров и правил ценообразования, а также честной конкуренции. Он функционирует

наилучшим образом, когда в обществе обеспечивается неприкосновенность частной собственности, а обмен правами собственности свободен и гарантирован. Рынок создает равновесие между спросом и предложением, в ходе чего определяется справедливая цена на товар²⁵.

К наиболее известным недостаткам рынка и рыночных отношений, известным из реалий западной экономики, можно отнести:

- рост социального неравенства, в том числе в распределении доходов; в западной экономике давно известен тот факт, что богатые богатеют быстрее; следует отметить, что западные страны, несмотря на все предпринимаемые усилия не в состоянии исправить этот недостаток;

- предоставление приоритета высокоприбыльным но малополезным обществу производствам в ущерб малоприбыльным, но необходимых обществу, то есть западный рынок не наказывает социально безответственного производителя или морально "нерационального" потребителя.

- нестабильность (кризисы, высокая инфляция, циклическая безработица);

Известно, что рынок способствует переходу прав собственности от менее продуктивного экономического агента к более продуктивному, но при этом рынок не озабочен обеспечением справедливости. Его интересует только эффективность. Результатами функционирования традиционного рынка являются максимизация национального богатства и распределение ресурсов по наиболее продуктивным направлениям исходя из критерия эффективности, игнорируя социальные аспекты. Таким образом, конфликт между правильностью (ценностно-ориентированный подход) и эффективностью (ценностно-нейтральный подход) является естественным результатом максимизации прибыли. Поэтому справедливо считается, что рынок в том его виде, в котором мы его знаем по западным странам, эгоистичен, слеп и безжалостен. В противовес западному, исламская модель рынка основана на ценностном подходе и поэтому выходит за рамки знаний всех наиболее известных к настоящему времени экономических подходов — классического, неоклассического, кейнсианского и неокейнсианского.

С точки зрения целей функционирования шариат выделяет три самостоятельных рынка: коммерческий, благотворительный и рынок сотрудничества, каждый из которых имеет свою законодательную и регуляторную специфики:

²⁵ Как бы ненаучно это не звучало, но рынком движет любовь. В исламе – это любовь ко Всевышнему, а в западной экономике – любовь к деньгам.

4.1. Коммерческий рынок предназначен для максимально выгодной продажи/покупки товара. При этом на рынке не должно быть социально безответственных производителей или морально "нерациональных" потребителей. Так же недопустимо, чтобы продавец использовал/эксплуатировал слабости других.

4.2. Благотворительный рынок предназначен для передачи товара в дар с максимальной пользой для общества и дарополучателя (даритель на рынке выбирает наиболее нуждающегося дарополучателя). Благотворительность может выглядеть, в частности, как бесплатная раздача товаров, как волонтерство, как предоставление беспроцентных займов (кард–Хасан) и как организация института вакф. Государство, безусловно, может и должно заниматься социальной поддержкой населения, но благотворительность – это децентрализованная форма социальной поддержки населения, исполняемая негосударственными/частными структурами и частными лицами.

4.3. Рынок сотрудничества предназначен для выбора максимально выгодного партнера для осуществления экономической деятельности. Предметом сотрудничества в данном случае выступает капитал, владельцу которого ищется партнер. Следует отметить, что запрет на риба, который лишает рынок кредитных ресурсов, вынуждает исламских инвесторов принимать риски. Это означает, что естественная на западе "беззаботная" жизнь финансового капитала ("беззаботная" – то есть основанная на гарантированно выплачиваемой процентной ставке) в исламской экономике становится "непредсказуемой и полной всяческих трудностей", за что, собственно говоря, он и получает свою долю от прибыли в соответствии с известным хадисом: «риск оправдывает прибыль» (аль-харадж би даман²⁶).

Принимая во внимание, что источником средств на рынке благотворительности может быть только два других рынка, предлагается рассмотреть целесообразность введения на коммерческом рынке налога с продаж, а на рынке сотрудничества – налога на заем капитала, поступления от которых целевым образом направлялись бы негосударственным некоммерческим организациям на осуществление благотворительной деятельности.

4.4. Кроме трех названных рынков, существует внерыночная экономика – самообеспечение без выхода на рынок, например подсобное сельское хозяйство. Сегмент "за пределами рынка" не предназначен для балансировки ситуации на рынке, он в целом бесполезен для этого, но он нужен для содействия тем, кто по разным причинам не нашел себе места на рынке, но тем

²⁶ Муснад Ахмад: 40/272

не менее может вести трудовую деятельность. С такими лицами может заключаться так называемый «социальный контракт», по которому государство оказывает ему персонально ту или иную поддержку, а получатель помощи обязуется достичь определенных количественных и/или качественных результатов, например в производстве сельхозпродукции.

Функционирование рынков невозможно без конкуренции. Как и свобода имеет свои границы, так и конкуренция имеет свои пределы, заступать за которые нецелесообразно. В повседневной жизни шариат призывает не проявлять излишнего усердия ради достижения мирских удовольствий, то есть не усердствовать в такой конкурентной борьбе. Однако все что выходит за пределы понятия "мирские удовольствия" допускает конкуренцию.

Конкурентная борьба укрепляет (повышает эффективность) ее участников, но нежелательно, чтобы конкуренция заканчивалась банкротством. Приводится история, что один продавец, торгующий на рынке, в какой-то момент отказался продавать свой товар очередному покупателю и отправил его к другому продавцу²⁷. Отвечая на вопрос о причинах, торговец сказал, что он сегодня успел уже наторговать достаточно, а его коллега ещё ничего не продал, поэтому он и захотел помочь ему. Это известный случай в исламской истории. Примечательно, что он произошел не по распоряжению правителя и не по совету шариатского ученого. Это был искренний порыв мусульманского торговца, в котором нашло выражение стремление бизнеса и к конкуренции, и к сотрудничеству одновременно.

Конкурентная борьба в западном мире является основой высокой производительности труда, поскольку у работника наглядно перед глазами два крайних варианта жизни: с одной стороны нищета, а с другой – достаток. В исламском обществе, где максимизация достатка не является основной целью человека, а аскетичность является скорее добродетелью, добиться высокой производительности труда за счет заманивания достатком или запугивания нищетой, не получится.

Вместе с тем, конкуренция допустима только между относительно равными сторонами. Например, если в конкуренции за должность учителя сойдутся человек с профильным образованием и человек без образования, результат будет очевиден, но и конкуренции в этом случае не будет. Организатор конкурса должен допустить до него только равных участников, чтобы была конкуренция – чтобы было среди кого выбирать. Но, к сожалению, ситуация, когда в конкурсе участвуют неравные стороны достаточно распространена. Например, когда развивающиеся или экономически

²⁷ <https://islamdag.ru/vse-ob-islame/25822/> Дата обращения 03.07.2025.

слаборазвитые страны выходят на мировой рынок инвестиций и вынуждены конкурировать там с развитыми странами и высококлассными заемщиками. Другой пример, когда на фондовой бирже в торгах участвуют одновременно институциональный инвестор, который естественно обладает серьезными финансовыми и аналитическими возможностями, и частный инвестор, который каким бы он умным ни был, не может конкурировать с институциональным инвестором в части аналитики и финансовых возможностей. Таким образом, конкуренция допустима только между относительно равными участниками. Это хорошо известно в мире спорта, где никогда не выпустят на ринг бойца тяжеловеса против бойца легкой весовой категории.

Также добавим, что шариат решительно осуждает коррупцию. Как гласит известный хадис: «Проклятие Аллаха на теми, кто даёт и берёт взятки!»²⁸. К тому же коррупция нарушает рыночную конкуренцию и способствует несправедливости в обществе.

Рынки существуют разных типов. С точки зрения функционала существуют рынки факторов производства, а также многочисленные специализированные рынки: товарный, денежный, финансовых активов, форвардный и др.

5. Факторы производства

Все ресурсы, которые используются в процессе изготовления товара, принято называть факторами производства. С исламской точки зрения основной классификацией факторов производства является классификация по способу оплаты ресурсов²⁹:

- наемные факторы производства – их оплата фиксирована и заранее известна, потому что заранее известен результат их применения (производительность), например, объем производства продукции при найме станков, объем перевозок при найме автомобилей, размер урожая при найме земельного участка и т.п.;
- предпринимательские факторы производства – их оплата производится исключительно по результатам бизнес-деятельности.

Принимается во внимание и разделение факторов производства по типу ресурсов, как это принято в западной политэкономии:

- земля (в том числе: участки под разработку полезных ископаемых, сельскохозяйственные угодья, прочие земельные участки, вода, воздух);

²⁸ Абу Дауд. 3580.

²⁹ Economics and Economic Policy. Islamic Perspective. Edited and compiled by Muhammad Ayub. Edition: 1st. Riphah International University. 2022. ISBN: 978-969-9486-05-0. с. 153-158.

- труд (наемный труд и предпринимательский труд);
- капитал (в т.ч. товары, средства производства, финансовые активы).

Кроме того, отмечаются такие ресурсы как информация и возможности:

- информация – медиа и блогосфера, знания, технологии и инновации, патенты и данные и т.п., что может использоваться для повышения эффективности производства, улучшения качества продукции и принятия обоснованных управленческих решений; информация может быть частью профессиональной квалификации трудовых ресурсов; но в последние десятилетия ее значимость растет и вполне возможно, что в обозримом будущем информация выделится в самостоятельный фактор производства;

- возможности – господствующее в обществе взгляды на развитие бизнеса и производства, в том числе на отношение к окружающей среде и к правам человека, а также состояние инфраструктуры общества – наличие мира и социальной гармонии, уровень коррупции, качество институтов власти, уровень образованности граждан и пр.

С исламской точки зрения ключевым из вышеперечисленного является разделение факторов производства на наёмные и предпринимательские факторы производства. В связи с этим дальнейший анализ будет проведен в разрезе типов ресурсов, но с точки зрения способов оплаты.

Фактор производства: земля

5.1. Земля, как ресурс, используемый в производстве товаров, полностью относится к наемным факторам производства. При этом права собственности на нее имеют свою специфику. Рассмотрим два аспекта. Во–первых, природные ресурсы, в том числе вода и воздух не могут быть в частной собственности, они принадлежат всему обществу. Во–вторых, права собственности на сельскохозяйственные угодья охраняются только для ответственных владельцев: неиспользуемые в течение определенного времени участки изымаются и передаются по закону новому владельцу, который сможет обеспечить их эффективное использование.

Земля, как наемный фактор производства, оплачивается заранее определенной, фиксированной суммой. Применительно к полезным ископаемым это означает, что инвесторы/предприниматели, вкладывающие средства в их разработку не должны получать сверхприбыль, то есть доход сверх заранее согласованной суммы вознаграждения. Иными словами, прибыль инвестора не должна зависеть от рыночной конъюнктуры цен на природные ресурсы. Все, что будет получено сверх заранее согласованной суммы вознаграждения, должно изыматься в государственный бюджет.

Отметим, что защита климата и окружающей среды – обязанность мусульманина по шариату, что предполагает два последствия. Для частных

лиц: выход на рынок благотворительности с проектами по защите "земли" и для органов власти: включение соответствующих статей в состав расходов государственного бюджета.

Фактор производства: труд

5.2. Труд, как ресурс, используемый в производстве товаров, относится как к наемным, так и к предпринимательским факторам производства. Труд – это человеческий ресурс, в котором можно выделить некоторые категории, в том числе:

- лица, занятые в наемном труде (занятые);
- лица, не занятые в наемном труде, но желающие и ищащие работу по найму (безработные);
- лица, занятые предпринимательством (предприниматели);
- лица, не занятые предпринимательской деятельностью, но ищащие возможность начать бизнес (по аналогии с безработными для лиц данной категории лиц также было бы целесообразным организовать институты поддержки);
- лица, не способные полноценно трудиться по состоянию здоровья (инвалиды).

Труд традиционно делят на физический и умственный. В состав труда могут входить знания, навыки, опыт и мотивация работников. Кроме того, в рамках труда выделяют экономические активное население (занятые, безработные, предприниматели) и, соответственно, максимизация доли экономически активного населения в общей численности населения выглядит как один из способов увеличения масштабов производства в стране.

Труд можно разделить на две ключевые составляющие: наемный труд и предпринимательский труд/активность.

5.2.1. Наемный труд – это труд по договору найма в организации, в которой человек не является собственником. Наемный труд оплачивается заранее согласованной суммой вне зависимости от результатов бизнеса, в который он вовлечен. Спрос на наемный труд формируют предприниматели и они же несут ответственность за достойное обращение с персоналом.

Бизнесу важна подготовка и квалификация персонала. Персоналу, в условиях исламской экономики, основанной на традиционных, семейных ценностях, более важным, чем трудовая деятельность, является вопрос воспитания детей. Если у родителей есть несовершеннолетние дети, а тем более, когда семья многодетная, то кто-то из родителей обязательно должен быть с ними целый день и заниматься ими на постоянной основе. Логично предположить, что такого рода деятельность должна признаваться важной для интересов страны и оплачиваться государством. В любой экономике (и в

исламской, и в западной) увеличение числа занятых – это один из способов увеличения объемов производства, поэтому детские садики на западе – это такой институт, который позволяет родителям ходить на работу, не беспокоясь о детях. Для западного государства важно отправить на работу обоих родителей, что максимизирует их трудовую отдачу. Для мусульманской страны также важен рост объемов производства, но не настолько, чтобы специально стимулировать обоих родителей ходить на работу.

Основной метод повышения стоимости наемного труда – повышение уровня профессиональных знаний и компетенций. Для этих целей органы власти должны организовать и поддерживать постоянно действующие программы обучения и переобучения современным специальностям. Кроме того, необходимы программы повышения финансовой грамотности.

5.2.2. Предпринимательский труд/активность – это способность организовывать, координировать и управлять другими факторами производства для создания товаров и услуг. Предпринимательский труд оплачивается в зависимости от результатов бизнеса. Спрос на предпринимателей зависит в основном от двух факторов: (а) многочисленности людей, готовых работать на себя и имеющих доступ к финансовому капиталу, и (б) насколько экономическая политика преуспела в создании социально-экономической среды, необходимой для мотивации к открытию бизнеса. Соответственно, спрос на предпринимателей формируется владельцами финансового капитала, а предложение – семьями и домохозяйствами. Основной метод увеличения численности предпринимателей – целенаправленное воспитание лидерских качеств у молодежи.

Фактор производства: капитал

5.3. Капитал, как ресурс, используемый в производстве товаров, относится как к наемным, так и к предпринимательским факторам производства.

Капитал можно разделить на две части: на капитал физический/реальный и капитал финансовый.

5.3.1. Физический капитал – это созданные человеком материальные товары, необходимые для осуществления коммерческой деятельности, в том числе здания, сооружения, оборудование, машины, инструменты, станки, сырьё, запасы готовой продукции – все, что требуется для изготовления товаров. Физический капитал является наемным фактором производства, поскольку результат его применения, в том числе его производительность или мощность, известны и изложены в технической документации и поэтому он оплачивается заранее определенной, фиксированной суммой.

5.3.2. Финансовый капитал – это денежные средства в национальной и/или иностранной валютах и дозволенные финансовые активы, необходимые для осуществления финансовой деятельности при производстве товаров. Финансовый капитал является предпринимательским фактором производства: поскольку результат его применения неочевиден, то и его оплата не может быть определена заранее, до начала бизнеса; результат применения финансового капитала зависит от множества непредсказуемых факторов, поэтому финансовый капитал оплачивается исходя из результатов бизнеса в виде заранее согласованной доли от прибыли. При такой конструкции, заданной напрямую в Коране, в том числе в виде запрета на риба, финансовый капитал принимает на себя риск потерь.

Запрет на риба запрещает кредитные отношения, то есть предоставление в долг под проценты. Этот запрет носит фундаментальный характер и ведет к тому, что логика функционирования исламской экономики кардинально отличается от западной.

Важная характеристика любой экономики – это инфляция, которую считают на основе корзины наиболее востребованных товаров. В этой связи надо отметить, что запрет на риба запрещает использовать деньги в качестве товара и полноценное исполнение этого запрета выводит деньги из товарной массы, обращающейся на рынках. В итоге, это ведет к иным факторам влияния на инфляцию в исламской экономике, нежели в традиционной. Рынок, на котором отсутствует купля/продажа денег будет вести себя более как рынок физического капитала, а инфляция будет вести себя более предсказуемо, нежели в западной экономике.

6. Деньги и специальные финансовые знаки (СФЗ)

Коммерческому рынку, для эффективной организации обмена товарами, необходим всеобщий эквивалент. Современные рынки функционируют с непременным использованием денег в качестве такого эквивалента. Сами деньги, а также правила их эмиссии и обращения образуют каркас экономики, поэтому для мусульманских стран вопрос "халального" денежного механизма является самым важным, самым принципиальным в деле построения полноценной исламской экономики. Простой запрет риба/гарап и пр. не повлечет за собой автоматического перестроения прозападных экономик мусульманских стран в исламские.

Деньги – понятие многозначное, но ключевое определение – это всеобщий эквивалент. Позиция шариата в отношении денег такова, что эмиссия денежных знаков необходима для упрощения обменных операций, но не более того. Вместе с тем – и это надо подчеркнуть особо – в современном

мире деньги функционально выступают не только средством обмена и расчётной единицей (эти две функции денег и обеспечивают проведение обменных операций на рынках), но еще и средством сбережения/инвестиций³⁰. Здесь следует отметить, что в древние времена люди использовали в качестве денег золото и серебро, которые имели внутреннюю стоимость, и поэтому тогда и в таком виде деньги могли быть средством сбережения. Однако в современном мире деньги являются фиатным инструментом, основанным: а) на доверии к профессионализму эмитента и б) на потребности экономики в обменных операциях. Фиатные деньги не основаны на реальных активах и поэтому они не имеют собственной стоимости/ценности и, соответственно, они не могут быть средством сбережения, не могут быть финансовым капиталом.

В теории – не могут быть. Точно так же и кредитные отношения в теории не являются обоснованными, логичными, но тем не менее существуют. Помимо религиозного запрета на риба, имеется достаточно много светских аргументов против кредита³¹, но люди тем не менее используют кредит, не обращая внимания на его логические нестыковки, потому что кредит – это удобно, легко и понятно на интуитивном уровне. В итоге – деньги, придуманные для облегчения обменных операций, люди додумались использовать как кредит. Возвращаясь обратно к фиатным деньгам, отметим, что деньги в теории не имеют отношения к сбережениям, но как мы видим на практике – оказываются, имеют. Дело в том, что западная экономика, ориентированная на максимизацию прибыли, не принимает во внимание никакие теории/аргументы и в принципе готова внедрить любую идею, лишь бы она вела к максимизации дохода.

Итак, фиатные деньги не являются носителем финансового капитала. Но в исламской экономике финансовый капитал, безусловно, необходим. Она не сможет существовать без него. Поскольку фиатные деньги не могут быть носителем финансового капитала, необходимо определить, что именно будет таким носителем.

Из трех основных функций, приписываемых деньгам в современной западной экономике³², – средство обмена, расчётная единица и средство

³⁰ Сбережения – это часть дохода, которая не расходуется на текущие потребности, а откладывается или инвестируется для будущего применения.

³¹ Yandiev M. A Vision of Riba from the Perspective of Secular Science: An Evidence from Russia // Al Qasimia University Journal of Islamic Economics. 2025, 5 (1), с. 137-154.

³² Существует большое разнообразие в определении количества функций у денег, но минимальное их количество можно ограничить всего тремя функциями, см. например:

- N. Gregory Mankiw. Macroeconomics. – New York: Worth Publishers, 2007.

- Krugman, Paul & Wells, Robin. Economics. – New York: Worth Publishers, 2006.

сбережения – в исламской экономике за деньгами следует оставить только две функции – средство обмена и расчётная единица. Таким образом, необходима реформа денег, в рамках которой третья функция – средство сбережения – будет обособлена от первых двух.

Опыты реформирования денег

Отметим, что схожие и близкие по смыслу попытки реформирования денег уже предпринимались. Известный вклад в усовершенствование денег принадлежит немецкому экономисту Сильвио Гезеллю (1862-1930), который считал, что деньги должны использоваться только как инструмент обмена (мера стоимости и средство обмена) и при этом быть "свободными" от процентов³³. Для этого Гезель предлагал облагать деньги специальным налогом — демереджем (Demurrage³⁴), который стимулирует высокую скорость их обращения из-за желания держателей как можно скорее избавиться от них. Отметим, что Гезель не был мусульманином и его отрицательное отношение к процентам было его личной научной позицией.

Под впечатлением трудов Гезеля в 1931 году в деревне Шваненкирхен (Германия) была выпущена частная валюта, особенность которой была в том, что она планомерно обесценивалась³⁵. Для поддержания платёжеспособности банкнот их держатели должны были платить сбор. Тем самым, предполагалось ограничить возможность использования этой валюты для накоплений и стимулировать товарообмен. Данный проект был запрещен властями Германии в том же 1931 году.

Но уже в следующем, 1932 году в городе Вергль (Австрия) были выпущены "свободные шиллинги" под обеспечение аналогичной суммы в австрийских шиллингах, депонированной в банке³⁶. "Свободные" – потому, что предполагалось, что эти деньги не будут участвовать в процентных операциях, то есть предполагалось, что они свободны от кредитных сделок. Этими деньгами оплачивалась зарплата местных служащих, эти деньги принимали местные торговцы. Особенность валюты заключалась в том, что была установлена плата за пользование этими деньгами в размере 1% в месяц. Плату платил тот, кто владел банкнотой в конце месяца. Владелец покупал специальную марку и наклеивал ее с обратной стороны банкноты. Без такой

- Abel, Andrew; Bernanke, Ben. Macroeconomics (5th ed.). – Pearson, 2005.

- Макконнел К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М, 2003.

³³ Gesell, Silvio. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Arnstadt i. Thür., Roman. 1919.

³⁴ Фактически, это плата за хранение денег, например золотых слитков в хранилище или наличных в сейфе.

³⁵ <https://dzen.ru/a/X7EKuHD12hv4Aw/> Дата обращения 02.07.2025.

³⁶ [https://tay4i.livejournal.com/16201.html/](https://tay4i.livejournal.com/16201.html) Дата обращения 02.07.2025.

марки банкнота была недействительна. В результате, каждый владелец "свободных шиллингов" старался потратить их как можно быстрее, прежде чем перейти к использованию своих обычных денег. Эксперимент был принудительно завершен по требованию нацбанка Австрии, после того как стало известно о желании большинства местных органов власти страны присоединиться к этому проекту и тоже начать печатать свои деньги.

Возможно, что именно на теории Гезелля был основан проект по выпуску и обороту товарных талонов в деревне Шаймуратово (Россия, республика Башкортостан) в 2010—2011 годах³⁷. Талоны выдавались вместо зарплаты и принимались в местных магазинах. Каждые 28 дней номинал каждого талона уменьшался на 2% от изначального номинала, что стимулировало его держателей к реализации талонов. Срок действия банкнот ограничивался одним годом. Проект был преобразован в безобидную для банковской системы программу лояльности после вмешательства органов прокуратуры.

Были и другие попытки реформирования денег, помимо обложения их налогом, например, попытка привязать номинал денег к одному часу работы одного человека³⁸ (город Итака, США), обязать покупателя рассчитываться не деньгами, а обязательством выполнить работу, эквивалентную сумме покупки³⁹ (Цинциннати, США) и т.п.

В целом, если обобщить известные проекты по реформированию денег, можно прийти к следующим выводам: а) идея налогообложения денег эффективна и на местном уровне успешно работает, б) ограниченный срок обращения банкнот необходим как техническая мера, связанная с ограниченным местом для наклейки на них погашающих марок; в) местное население, после небольшого начального этапа недоверия, начинает доверять новой валюте и использовать ее наравне с обычными деньгами. Вместе с тем следует отметить, что с точки зрения шариата налогообложение денег не является чем-то новым. В исламе существует и успешно применяется религиозный налог закят⁴⁰, последствия взимания которого схожи с налогообложением денег. Закят – это раз в год⁴¹ добровольно уплачиваемый сбор, который, помимо прочего взимается с наличных денег в размере 2,5% от их остатка⁴².

³⁷ <https://neoconomica.ru/article.php?id=72>/ Дата обращения 02.07.2025.

³⁸ www.ithacahours.org/ Дата обращения 01.08.2025.

³⁹ <https://web.archive.org/web/20150210111901/https://josiahwarrentimestore.wordpress.com/gallery/>
Дата обращения 01.08.2025.

⁴⁰ Коран 7:156, 2:215.

⁴¹ В данном случае подразумевается год по лунному календарю.

⁴² <https://ru.quranacademy.org/encyclopedia/article/zakat/> Дата обращения 03.07.2025.

«Расщепление» денег и специальный финансовый знак

Возвращаясь обратно к необходимости отделения функции сбережения от двух других, отметим, что такое изъятие функции у денежных знаков должно быть чем–то компенсировано. Третья функция денег обязательно должна быть представлена в экономике.

Деньги – это финансовый актив. Изымая функцию сбережения из денег, ее следует, по логике вещей, переместить в другой, специально создаваемый для этих целей, финансовый актив. Тогда финансовая система мусульманской страны будет включать в себя деньги, которые предназначены для упрощения обменных операций (для оплаты товаров), и специальный финансовый актив, который предназначен для размещения в нем сбережений. Этот специальный финансовый актив должен, в отличие от фиатных денег, иметь обеспечение, которое способно генерировать денежный поток. Такая конструкция позволяет сберегать и инвестировать одновременно.

С технической точки зрения такая конструкция может выглядеть как передача в специальный фонд (например, при Центральном банке или его учреждении, далее – фонд) некоторого процента уставного капитала каждого акционерного общества страны (в обмен на аналогичную по сумме льготу по налогу на прибыль) и эмиссия фондом специальных финансовых знаков (СФЗ) под обеспечение этих переданных активов. Регулярные – ежегодные/ежемесячные – дивиденды, выплачиваемые акционерными обществами в части переданных в фонд активов, будут зачисляться в фонд и направляться на увеличение активов фонда. Таким образом стоимость активов фонда, а вместе с ним и рыночная стоимость специальных финансовых знаков, будут регулярно меняться. При этом финансовый регулятор возьмет на себя обязательство выступать маркет–мейкером по специальным финансовым знакам, обязет все финансовые организации также выполнять функции маркет-мейкера по СФЗ и поспособствует созданию независимой биржевой площадки для купли–продажи специальных финансовых знаков.

Основные сравнительные характеристики денег и специальных финансовых знаков представлены в таблице 1.

Характеристики денег и специальных финансовых знаков

Таблица 1

Критерий	Деньги	Специальный финансовый знак, СФЗ
Форма обращения	Наличное и безналичное обращение	Наличное и безналичное обращение

Суть документа	Законное платежное средство	Финансовый актив, дивиденд по которому не выплачивается, а капитализируется
Эмитент	Центральный банк	Центральный банк или учрежденная ЦБ организация (независимая от исполнительной власти структура)
Пользователи	Физические и юридические лица	Физические и юридические лица
Обеспечение	Авторитет эмитента и потребность экономики в обменном эквиваленте	Часть уставного капитала всех акционерных обществ страны (за исключением банков)
Ликвидность	Абсолютная ликвидность	Институт маркет–мейкеров, биржевая площадка для купли–продажи специальных финансовых знаков за национальную валюту (деньги)
Стоимость	Фиксированная (номинал)	Определяется рынком, зависит от спроса и предложения и поступивших дивидендов
Номинал	Национальная единица (1 рубль, 1 тенге, 1 сом, 1 динар и пр.)	Доля от уставного капитала фонда, которая примерно соответствует номиналу одной национальной денежной единицы (например, одна триллионная доля)

Источник: разработано автором

Предложенная выше схема схожа со схемой организации закрытого паевого инвестиционного фонда и по факту представляет собой общестрановой портфель акций. Соответственно, денежный поток, генерируемый этим портфелем, а также стоимость активов фонда будут отражать финансово–экономическое состояние экономики всей страны.

Показатели, которые на основе СФЗ дают оценку состояния экономики и финансовой сферы, представлены в таблице 2.

Финансовые и экономические показатели, основанные на СФЗ

Таблица 2

№№	Наименование показателя	Порядок расчёта параметра
----	-------------------------	---------------------------

1	Стоимость активов фонда	По данным бухгалтерского учета фонда
2	Сумма дивидендных выплат, поступающих в фонд	По данным бухгалтерского учета фонда
3	Рыночная котировка СФЗ	По данным биржевой площадки, где торгуются СФЗ
4	Рентабельность СФЗ	Это отношение величины дивидендных поступлений в фонд к стоимости активов
5	Мера риска: волатильность рентабельности	Стандартное отклонение доходности сумм дивидендных выплат в фонд
6	Доходность рыночной котировки СФЗ	Это отношение изменения рыночной котировки СФЗ за некий период к стоимости СФЗ на начало периода
7	Мера риска: волатильность доходности	Стандартное отклонение доходности рыночной котировки СФЗ

Источник: разработано автором

Преимущества СФЗ

Представляется, что есть целый ряд причин, по которым СФЗ будут иметь спрос как со стороны институциональных инвесторов, так и со стороны рядовых граждан.

Во-первых, если деньги находятся на руках, не принимая участия в какой-либо полезной деятельности, то это «свободные» деньги. Они упоминаются как аль-афв (ресурсы сверх необходимости)⁴³ и их необходимо тратить на нужды других, на общественные цели (в том числе на инвестиции) или на религиозную деятельность.

Во-вторых, способствовать формированию спроса на специальные финансовые знаки будет закят, являющийся помимо прочего налогом на «ресурсы сверх необходимости». Естественное стремление оптимизировать величину закята будет причиной спроса на СФЗ: желание перевести часть денег в необлагаемый закятом знак.

В-третьих, учитывая, что специальный финансовый знак – это своего рода глобальный/общестрановой портфель акций, денежный приток в фонд в виде дивидендов, пусть даже в небольших объемах, будет практически всегда (сложно представить, что в масштабах страны абсолютно все компании не

⁴³ Коран 2:19.

имеют прибыли и/или не платят дивидендов), что будет способствовать постоянному росту рыночной стоимости СФЗ.

В этой связи отметим, что рентабельность и доходность СФЗ могут стать значимыми параметрами оценки положения дел в экономике и финансах, аналогами ключевой ставки (ставки рефинансирования) в западных странах:

- рентабельность СФЗ – это результат, аналогичный инвестированию в экономике (в реальные проекты, в производство и т.п.); причем рентабельность может быть подсчитана не только для всей страны в целом, но и по отраслям в отдельности;

- доходность СФЗ – это результат, аналогичный портфельному инвестированию на фондовом рынке, глобальный индекс акций.

Можно предположить, что в эффективно функционирующей исламской экономике доходность СФЗ не будет превышать рентабельность СФЗ, что сделает инвестиции в экономику более востребованными, чем инвестиции в финансовый актив – СФЗ.

В-четвертых, – это простота инвестирования. Инвестору не придется заключать депозитный или инвестиционный договор или выбирать наиболее надежный банк, достаточно будет просто купить СФЗ (в наличной или безналичной формах). Причем приобрести СФЗ можно будет и на совершенно небольшую сумму, что делает его доступным и людям с небольшим достатком. СФЗ должен стать таким же распространенным и обыденным инструментом, как и наличные деньги.

И еще один финансовый знак

В целом, СФЗ – это инструмент, способный решать потребности людей в надежном инвестировании, строго привязанном к финансовым результатам, как того и требует шариат⁴⁴. Вместе с тем, потребность в инвестиционных инструментах есть и у финансовых организаций. Решить проблему фактического отсутствия краткосрочных финансовых инструментов, на основе которых финансовый регулятор мог бы управлять денежной ликвидностью, а коммерческие банки – организовать рынок межбанковских займов (аналог западного рынка межбанковских кредитов), можно путем создания еще одного финансового актива, аналогичного СФЗ, но с ежедневным начислением дивидендов (специальный банковский знак, СБЗ). Для организации специального банковского знака аккумулируется часть акций коммерческих банков страны и под их обеспечение выпускаются СБЗ. Поскольку банки составляют баланс и отчет о финансовых результатах на ежедневной основе, они могут обеспечить ежедневную выплату дивидендов.

⁴⁴ Не отменяя при этом самостоятельного инвестирования в отдельные акции или размещения средств на банковских депозитах.

Принципиальная разница двух знаков в том, что поступающие по СФЗ дивиденды капитализируются, а – по СБЗ – выплачиваются текущему владельцу. Соответственно, СБЗ выпускаются и существуют только в безналичном виде (выпуск СБЗ в наличном виде – это сложная с технической точки зрения задача; кроме того, для эффективной финансовой деятельности юридических лиц необходимости именно в физически напечатанных активах нет). Выплаты владельцам СБЗ всех поступающих дивидендных платежей (без их капитализации как у СФЗ) приведут к тому, что рыночная котировка СБЗ будет практически неизменной.

Финансовый регулятор вправе обязать все банки и финансовые организации иметь в структуре своих активов некоторую, неснижаемую/обязательную долю СБЗ. В этом случае управление ликвидностью банковской системы, а равно как и совершение операций на рынке межбанковских займов может быть сведено к купле–продаже СБЗ на необходимую с точки зрения сторон сумму (см. таблицу 3).

В этом случае процедура краткосрочного финансирования может выглядеть следующим образом: стороны заключают одновременно два договора: а) договор купли-продажи СБЗ сейчас и по текущей рыночной цене и б) договор купли-продажи СБЗ через определенное время по актуальной на тот момент времени цене⁴⁵. В случае, когда необходимо выбрать из нескольких контр-партнеров кого-то одного, выбор может быть сделан по количеству СБЗ в обратной сделке. Мотив инвестора, то есть почему он захочет дать свои деньги в долг, будет заключаться в получении ежедневных выплат все то время, что он владеет СБЗ, или, говоря по-другому: все то время, что его деньги инвестированы. Уточним, что величина выплат заранее не определяется. Они будут поступать в объеме, пропорциональном совокупному финансовому результату работы коммерческих банков.

Пример СБЗ как краткосрочного финансового инструмента

Таблица 3.

№№	Коммерческий банк 1 (заемщик)	Движение денег и СБЗ	Коммерческий банк 2 (кредитор)
-----------	--	---------------------------------	---

⁴⁵ Предлагаемая процедура не является привычной в западном мире операцией РЕПО. РЕПО это две сделки, где одна из сделок, обычно вторая, осуществляется по заранее фиксированной цене, а первая – по текущей рыночной. Такая конструкция обеспечивает схожесть РЕПО с кредитом и получение гарантированного дохода (риба). Предлагаемая схема не обеспечивает получение гарантированного дохода: это также две сделки, но каждая из которых основаны на рыночных ценах в текущий момент времени.

Первый этап сделки		Покупка СБЗ	
1.1.	+	Оплата СБЗ по текущей рыночной стоимости $<==$	-
1.2.	-	СБЗ $==>$	+
Второй этап сделки	KБ1 использует деньги		KБ2 получает дивиденды
День 1	*	Поступление дивиденда за СБЗ	+
День 2	*	Поступление дивиденда за СБЗ	+
...
День n	*	Поступление дивиденда за СБЗ	+
Третий этап сделки		Обратная продажа СБЗ	
3.1.	-	Оплата СБЗ по текущей на тот момент времени рыночной стоимости $==>$	+
3.2.	+	$<==$ СБЗ	-

Источник: Разработано автором.

Ожидаемые характеристики СФЗ

Отметим еще ряд характеристик и особенностей специальных знаков.

Средства от первичной продажи СФЗ и поступающие дивиденды могут использоваться эмитентом знаков: а) на поддержание рынка СФЗ, где он действует в качестве маркет–мейкера, принимая решения самостоятельно, б) предоставление государственному бюджету займов на покрытие кассовых разрывов – по заявкам Минфина страны, но в пределах установленных лимитов, в) на инвестиции в экономику – по решению экономических властей, но в пределах установленных лимитов, г) на покрытие расходов на выпуск СФЗ в наличной форме. Кроме того, возможна дополнительная эмиссия СФЗ под особо значимые инфраструктурные проекты.

Средства от первичной продажи СБЗ могут использоваться эмитентом знаков: а) на поддержание рынка СБЗ, где он действует в качестве маркет–мейкера, принимая решения самостоятельно, б) на предоставление/изъятие ликвидности банковскому сектору – в этом случае эмитент знаков руководствуется указаниями финансового регулятора.

Средства от первичной продажи финансовых знаков позволяют определить стоимость активов и номинальную стоимость одного знака. В то же время запуск рыночных торгов специальными финансовыми знаками позволит регулярно фиксировать их рыночную котировку, считать по ней доходность и волатильность.

СФЗ будет иметь как финансовые, так и экономические характеристики.

Финансовые параметры СФЗ. Поскольку СФЗ – это аналог портфеля акций, объединяющего активы всех предприятий страны, то его можно считать рыночным портфелем. Тогда волатильность доходности котировок СФЗ (риск портфеля) должна быть, согласно современной портфельной теории, наименьшей из всех возможных комбинаций портфеля, и отражать величину недиверсифицируемого риска. При этом доходность этого портфеля очевидно будет иметь средние по финансовому рынку значения.

Экономические параметры СФЗ. Поскольку СФЗ – это аналог общестранового портфеля акций, часть эмитентов которых платят дивиденды, а часть – по разным причинам нет или с опозданием, рентабельность СФЗ будет, скорее всего, отражать среднее значение по рынку. Ключевым фактором, влияющим на ценность (рыночную стоимость) СФЗ является денежный поток дивидендов от акционерных обществ страны. Максимально возможная диверсификация, заложенная в СФЗ, приводит к минимально возможному риску, выражаемому через волатильность (стандартное отклонение доходности) сумм дивидендных выплат.

Таким образом, финансовая и экономическая характеристики СФЗ логически не противоречат друг другу:

- финансовая характеристика СФЗ (считается на основе данных о рыночной котировке): средняя доходность и минимальный риск;
- экономическая характеристика СФЗ (считается на основе данных о дивидендных выплатах): средняя рентабельность и минимальный риск.

Финансовые характеристики СФЗ могут использоваться для оценки состояния финансовых рынков.

Экономические характеристики СФЗ могут использоваться для оценки экономики страны, в частности, рентабельность – как исламский аналог ключевой ставки. Размер рентабельности также может использоваться в качестве базы для определения размера наценки для исламских контрактов мурабаха и иджара.

Кроме того, по этим характеристикам можно определить величину доходности и рентабельности, приходящуюся на единицу риска, что может быть полезным для аналитических обзоров экономики.

При принятии инвестиционных решений, в частности при отборе инвестиционных проектов для финансирования, инвестор может ориентироваться на рентабельность СФЗ: если рентабельность проекта больше рентабельности вложений в СФЗ, то проект следует принять. Если по итогам периода рентабельность проекта оказалась больше рентабельности СФЗ, следовательно, проект оказался успешным и имеет место прирост финансового капитала инвестора.

В рамках предлагаемой конструкции СФЗ будет иметь временную стоимость, что не противоречит требованиям шариата. К знакам можно будет применить логику дисконтирования денежных потоков, а именно – формулу, объединяющую текущую стоимость актива с его будущей стоимостью. Но отметим, что в такой формуле не должно быть процентной ставки – параметра "стоимость денег", который формируется в западной экономике на основе кредитных отношений. Это должна быть иная формула, чем знаменитая модель DCF (Discounted Cash Flow).

В рамках предлагаемой денежной реформы за финансовым регулятором остается функция регулирования денежного обращения (в частности, увеличение/уменьшение денежной ликвидности в банковской системе), а функция определения ценности СФЗ передается рынку (рыночная котировка СФЗ будет определяться на специализированной биржевой площадке, а также маркет–мейкерами), что обеспечит рынку свободу ценообразования и ограничит необоснованное вмешательство властей.

Также, при заданной конструкции, биржевая торговля СФЗ будет характеризоваться низкой зависимостью от текущей конъюнктуры рынка (в частности, эмоций, ажиотажа, паники и т.п.) и, соответственно, низкой долей спекулятивных сделок.

Распространение СФЗ среди населения и прямая зависимость рыночной котировки СФЗ от величины денежного потока (дивидендов) приведет, полагаем, к формированию в обществе неприятия практики уклонения предпринимателей от налогов (налоговой оптимизации) и будет способствовать повышению налоговой дисциплины среди юридических лиц. В этой связи отметим необходимость, на наш взгляд, дальнейшего повышения уровня раскрытия финансовой информации юридическими лицами мусульманских стран⁴⁶.

Теоретическая возможность обмена СФЗ/СБЗ мусульманских стран друг на друга открывает многообещающие возможности международного

⁴⁶ Rihab Grassa, Ali Said. The measurement of harmonization of financial reporting in Islamic banking across MENA region // The Journal of Islamic Finance Accountancy (JOIFA). Vol. 3. Issue 1. 2019. c. 33-45

валютного сотрудничества, в частности, – создания единого мусульманского валютно–финансового пространства, в рамках которого может быть создан, по аналогии с СФЗ/СБЗ, единый для всех мусульманских стран глобальный финансовый знак, который может использоваться при формировании мусульманскими странами своих золото–валютных резервов и обменных курсов национальных валют без необходимости привязки к какой-либо сторонней валюте. Данный факт поможет мусульманским странам постепенно избавиться от тотальной зависимости от мировых резервных валют, функционирующих по законам западной, процентной экономики.

Негативные аспекты реформы

Основной минус предлагаемой схемы: вместо одного универсального актива – денег – будет три: деньги, СФЗ и СБЗ, что, несомненно, усложнит как монетарную политику, так и финансовую деятельность организаций. На уровне рядовых граждан в обращении будет только два актива – деньги и СФЗ. В целом, полагаем, данная проблема совершенно не критична.

СБЗ, скорее всего, будет достаточно рисковым инструментом с высокой волатильностью дивидендных платежей, что объясняется тем, что часть ежедневно начисляемых и выплачиваемых дивидендов может оказаться нулевой: в практике работы банков часто случается, что они закрывают день или с избыточной ликвидностью или, наоборот, с нехваткой средств. Но данный аспект – это естественное следствие применения норма шариата. Уместно будет напомнить, что логика функционирования исламской экономики, основанной на шариате, безусловно, будет отличаться от привычной всем логики традиционной, западной экономики. А что такое полноценная исламская экономика и как она будет вести себя на практике, высказаться сейчас сложно, поскольку даже в Судане и Иране, где декларируется полноценная исламская экономики, денежные системы построены и функционируют по лекалам и образцам западного мира.

Каких-либо сложностей от предлагаемой реформы для населения не предвидится. Однако обязательно потребуется повышение финансовой грамотности людей.

7. Поведение потребителей

Сама по себе эмиссия СФЗ/СБЗ не защищает мусульманское общество от риба, гарар и пр. Технически, возможность одному человеку дать кредит другому будет всегда. Причем любым активом.

Потребительское поведение, которое западное общество навязывает через социальные институты своим жителям, среди которых есть и мусульмане, – это рост количества и качества потребления, исполнение

желаний, покупки как праздник. Это естественное следствие основной цели западного экономики – максимизации прибыли. Это влияние может распространяться и в мусульманских странах. Поэтому можно допустить, что на практике поведение мусульман может отклоняться от нормы (требований шариата). Кроме того известно, что то, что человек делает и то, во что он верит, может не совпадать. Поэтому потребительское поведение должно быть под разумным мониторингом некоммерческих организаций, местных религиозных авторитетов и семей.

Потребительское поведение физических лиц проявляется, в основном, на розничном рынке. Оно характеризуется субъективностью и низкой степенью предсказуемости. Решения могут приниматься мгновенно, под воздействием эмоций, а также – прямого или косвенного давления со стороны. Мотивация, которую преследует физическое лицо, выступая в качестве потребителя – удовлетворение своих потребностей и многочисленных желаний.

7.1. Базовый выбор потребителя-мусульманина – это распределить свое время на досуг, труд и благотворительность.

7.2. Следующий выбор, который необходимо сделать потребителю – это распределить полученный доход по трем направлениям: удовлетворение текущих нужд (инструмент удовлетворения – деньги), удовлетворение будущих нужд через сбережение и инвестирование (инструмент удовлетворения – СФЗ), удовлетворение потребностей нуждающихся и осуществление благотворительности (инструменты удовлетворения – деньги, СФЗ, товары, личное участие в качестве волонтера и пр.).

7.3. Нужды (и текущие, и будущие) представляют собой две категории: потребности и желания. Первое – это все что реально нужно человеку для жизни, а второе – это удовлетворение всевозможных, бесконечных желаний с целью получения удовольствия в разных его формах. Шариат утверждает о приоритете потребностей и рекомендует минимизировать удовлетворение желаний. Последнее фактически означает, что реклама товаров, удовлетворяющих или провоцирующих желания, должна быть исключена из практики исламской экономики. При этом реклама товаров, предназначенных для удовлетворения человеческих потребностей, не ограничена.

Чем больше человек вкладывает средств в СФЗ, тем меньше у него остается ресурсов (денег) на удовлетворение желаний. Такую модель поведения, полагаем, следует пропагандировать.

Потребительское поведение физических лиц зависит от множества факторов, в том числе от следующих.

Фактор религиозности: предполагается, что верующие, формально относящиеся к своим религиозным обязательствам, будут основными потребителями товаров, предназначенных для удовлетворения желаний и в меньшей степени – покупателями СФЗ; также предполагается, что регионы, где преобладают верующие, тщательно соблюдающие требования шариата, будет иметь объем розничного товарооборота меньше, чем регионы, где верующие, недостаточно тщательно относящиеся к своим религиозным обязанностям, составляют большинство.

Фактор детей: предполагается, что чем больше детей в семье, тем больше их родители ориентированы на удовлетворение потребностей, а не желаний; такие семьи всегда будут генерировать спрос на СФЗ.

Фактор молодежи: предполагается, что молодежь, даже мусульманская, в силу своей жизненной наивности является основным покупателем всех новых изделий, товаров и услуг; известно, что в молодости хочется все и сразу; в молодом возрасте сложно задумываться о будущем и поэтому молодежь, скорее всего, будет в меньшей степени интересоваться накоплением СФЗ.

Фактор пожилых: предполагается, что с возрастом люди становятся более аскетичными, что, вероятно, делает их основными покупателями СФЗ.

Вместе с тем, в каждой мусульманской стране может сложиться своя, специфическая конфигурация факторов, определяющих поведенческое поведение и спрос на СФЗ.

В исламской экономике совершение выбора (7.1. – 7.3.) зависит от окружения. В западной науке физических лиц объединяют и считают по домохозяйствам. Домохозяйство в западном понимании – это некие люди, живущие в одном жилье, не обязательно имеющие родственные связи. Ислам не допускает так называемого гражданского брака, сожительства, совместного проживания в одной квартире/доме представителей разных полов, не связанных друг с другом родственными отношениями. Поэтому в таком понимании термин домохозяйство в исламской экономике неприменим. Вместо него, полагаем, корректнее использовать термин "семья" – добровольный союз (брак) мужчины и женщины, созданный с целью родить и вырастить детей. Папа, мама и дети – это уже семья. Однако семье будет и мама с дочкой, и папа с сыном, и тетя с племянником, живущие вместе, и даже бабушка с внуками, и другие варианты, возникающие вследствие непредсказуемых жизненных ситуаций. Однако, когда дети достигают возраста совершеннолетия они могут покинуть семью и жить какое-то время одни, до тех пор, пока они не вступят в брак. Таких людей нельзя отнести к категории семья, для их обозначения нужен отдельный термин, на роль

которого, на наш взгляд, подходит термин "домохозяйство" (single-person household).

В исламском обществе, в котором семейные, традиционные ценности составляют основу отношений, именно семья решает большинство вопросов потребительского выбора, в том числе, как распределить время между трудом и досугом или идти ли ее члену в наемные работники или нет, а не лично сам индивид (в исламских домохозяйствах – сам индивид).

Заключение. Основные выводы

Вера в Судный день и ответственность перед Всевышним, в том числе и за экономические поступки – это фундаментальная мотивация мусульман, успешно существующая полторы тысячи лет.

Рациональность экономического агента в исламе не в стремлении к максимизации богатства, а в стремлении к оптимизации богатства, то есть к нахождению баланса между интересами личными, семейными/родственными и общественными. Шариат не отрицает такой мотив как максимизация личного дохода, но считает его второстепенным.

В исламской экономике государство несет ответственность за сокращение неравенства в доходах и богатстве населения, а также – за обеспечение жильем, одеждой и питанием каждого гражданина. Данная констатация должна найти свое отражение в государственной политике мусульманских стран и в расходах их госбюджетов.

В дилемме, чему вначале отдать предпочтение: обеспечению экономического роста или сокращению неравенства в доходах населения, исламские власти должны отдавать предпочтение сокращению неравенства.

Исламская денежная система – скелет исламской экономики – принципиально отличается от западной тем, что от денег отделяется функция сбережения/инвестирования и "упаковывается" в специально для этого созданный финансовый актив (специальный финансовый знак, СФЗ), обеспеченный долей уставного капитала всех акционерных обществ страны. Аналогичный инструмент – специальный банковский знак (СБЗ) создается для обеспечения нужд монетарной политики и межбанковских операций.

Рентабельность СФЗ является ключевым параметром оценки положения дел в исламской экономике и финансах, аналогом ключевой ставки (ставки рефинансирования) в западных странах, а также базой для определения размера наценки для исламских контрактов мурабаха и иджара.

По мере развития общества все более и более весомое значение начинают играть знания. Если два–три столетия назад мулле, чтобы раскрыть какую-то тему, было достаточно рассказать людям и потом

прокомментировать простой/элементарный пример из жизни, например какое–то событие на базаре, то в современное время этим уже не обойтись. Экономика стала сложной, многоаспектной. Необходимо на постоянной основе доносить до мусульман многочисленные знания, многие из которых достаточно тяжелы в понимании и требуют усилий для усвоения. Более того, они регулярно обновляются. Однако это жизненно необходимо, иначе люди не смогут в полной мере воспользоваться всеми преимуществами исламской экономики и финансов. Поэтому наука, образование и повышение общей грамотности населения должны стать важным постоянным приоритетом мусульманского сообщества.

Всевышний знает лучше.