

Галина П. Кондрашова

СУЩНОСТЬ И МОДЕЛИ ИСЛАМСКОЙ ИПОТЕКИ

В статье проанализирована сущность исламской ипотеки, описаны ее основные модели и направления развития в России. Опыт России по развитию исламской ипотеки очень полезен для Украины, в которой компактно проживают на территории Автономной республики Крым представители мусульманских народов.

Ключевые слова: исламская ипотека; модели исламской ипотеки: иджара, мурабаха, мушарака.

Лит. 10.

Галина П. Кондрашова

СУТНІСТЬ ТА МОДЕЛІ ІСЛАМСЬКОЇ ІПОТЕКИ

У статті проаналізовано сутність ісламської іпотеки, описано її основні моделі та напрямки розвитку в Росії. Досвід Росії у розвитку ісламської іпотеки дуже корисний для України, де на території Автономної республіки Крим компактно мешкають представники мусульманських народів.

Ключові слова: ісламська іпотека; моделі ісламської іпотеки: іджара, мурабаха, мушарака.

Galina P. Kondrashova¹

ESSENCE AND MODELS OF ISLAMIC MORTGAGE

The article analyzes the essence of Islamic mortgage, describes its basic models and the directions of its development in Russia. Russia's experience in the development of Islamic mortgages is very useful for Ukraine, since a number of representatives of Muslim nations reside on the territory of the Autonomous Republic of Crimea.

Keywords: Islamic mortgage; Islamic mortgage models: Ijara, Murabaha, Musharaka.

Постановка проблемы. Исламское финансирование представляет собой операции, при которых кредитные и депозитные услуги предоставляются клиентам на беспроцентной основе, так как в исламе взимание ссудного процента категорически запрещено. Запрет на покупку-продажу денег имеет глубокое логическое обоснование и вменяется всем участникам экономических отношений вне зависимости от того, являются они кредиторами либо заемщиками. Запрещено также свидетельствовать и подписывать данные документы. С точки зрения мусульманского права, имеющего более чем тысячелетнюю историю, мусульманам следует заниматься лишь разрешенными видами бизнеса. Запрет на ростовщичество или процентное вознаграждение (риба) основывается на прямых указаниях, имеющихся в Коране: «Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением. ...Уничтожает Аллах рост и выращивает милостью.... Бойтесь Аллаха и оставьте то, что осталось из роста, если вы верующие» [9, 178].

Пророк Мухаммад – основатель религии ислам, согласно одному из хадисов, считал взимание процентов явлением в 36 раз худшим, чем супружеская измена. В соответствии со словами Пророка Мухаммада, ростовщичество имеет 73 формы, самая легкая из которых подобна кровосмешению человека

¹ Crimean branch of the National University of State Tax Service of Ukraine, Simferopol, Ukraine.

с собственной матерью. До нашего времени дошло достаточное число других преданий, в которых Пророк Мухаммад запрещал ростовщичество. Например, Пророк Мухаммад расценивал как проявление ростовщичества даже ситуацию, когда один человек заступался за другого, и последний в знак благодарности преподносил ему подарок. Пророк Мухаммад говорил: «Если человек заступился за своего брата и принял подарок, который тот приподнес ему в знак благодарности, то он вошел в одну из величайших дверей лихоимства» [1].

Запрет ростовщичества (риба) объясняется как с чисто религиозной, так и с рациональной точек зрения.

Предоставляя определенные денежные средства заемщику, кредитор оказывается в заведомо выигрышном положении, претендуя на получение фиксированного процента – вне зависимости от того, какое богатство было произведено с использованием предоставленного кредита. Иными словами, не участвуя в качестве равноправного партнера в данной сделке, кредитор претендует на незаработанный доход. В итоге, в соответствии с исламскими представлениями о собственности, получается, что одна сторона (кредитор) необоснованно претендует на собственность другой стороны (заемщика). Кроме того, предоставляя денежные средства под процент, банки в большинстве случаев не интересуются, где будут использованы данные средства, ожидая лишь гарантированное законом возвращение заемных средств с приращением, в то время как кредит может быть инвестирован в рискованные, а то и противоправные действия.

Каким же образом мусульманские модели ипотеки «встроить» в экономическую модель немусульманских стран, дав возможность мусульманскому населению решать проблемы обеспечения своих семей жильем с помощью жилищной ипотеки, увеличить таким образом объемы и эффективность денежных поступлений в различные отрасли экономики (прежде всего в строительство и отрасли, ему сопутствующие) предстоит ответить ученым тех стран, в которых проживает многочисленная мусульманская диаспора. Это напрямую относится и к Украине.

Анализ основных публикаций. Вопросам исламской ипотеки посвящены научные работы А. Казакова [8], Р.И. Беккина [1; 2; 5; 7], А.С. Болджуровой [3; 4], К.В. Кочмола [6], Е. Шуремова [10] и других.

Работы многих авторов по этой тематике носят в основном описательный характер и дублируют друг друга. Как правило, это объясняется отсутствием достаточного объема фактического материала на русском языке, а также недоступностью зарубежных исследований в этой сфере в связи с их публикацией на английском и арабском языках.

Исламское финансирование же представляет собой целый институт со своей методологией и инструментарием. Для глубокого и полного понимания его функционирования не достаточно лишь описания сущности исламской экономической модели.

Цель исследования. Понятие «кредит» в исламском банкинге несколько отличается от традиционного понятия кредита. Клиентам исламского банка предоставляется финансирование, основанное на принципах участия банка в

прибыли или убытках, а также долгового финансирования. Клиенту предоставляется право выбора методов (моделей) финансирования в зависимости от конечных целей: увеличение мощности бизнеса, приобретение дорогостоящих товаров, лизинг либо просто сбережение собственных средств. Банк в данном случае выступает в роли партнера. Исламская ипотека, таким образом, требует приспособления модели экономического развития немусульманской страны к требованиям шариата и решения на этой основе острой проблемы обеспечения жильем представителей мусульманской веры. Кроме того, изучение сущности исламской ипотеки и возможностей ее развития в немусульманских странах, где проживает значительное количество мусульманского населения, позволит привлечь дополнительные денежные средства в банковскую систему страны. Эта проблема важна и своевременна и для Украины, в которой на протяжении последних 20 лет стремительными темпами увеличивается численность мусульманского населения. В этой связи изучение сущности исламской ипотеки и опыта ее развития в России является весьма актуальным.

Основные результаты исследования. Долгое время банковская и иная финансовая деятельность в мусульманском мире развивалась по западному образцу. Перед мусульманами, не желавшими нарушать требования шариата, стоял выбор: либо следовать фетвам (богословско-правовым заключениям) ученых-модернистов, объявлявшим банковский процент дозволенным, либо, в случае сомнения и во избежание греха, не пользоваться банковскими услугами. До второй половины XX века большинство мусульман не являлись пользователями банковских услуг [5]. Однако отказ от всех видов сделок, запрещенных шариатом, может привести к материальному ослаблению мусульман, в то время как одной из целей ислама является принесение мусульманину пользы, а не нанесение вреда.

Ситуация изменилась во второй половине XX в., когда в разных странах мусульманского мира стали учреждаться исламские финансовые институты: исламские банки, страховые компании, фонды. В 1975 г. пришло время и для такой услуги, как исламская ипотека. В канадском городе Галифаксе (провинция Новая Шотландия) группа мусульман впервые предложила на рынке то, что впоследствии стали называть «исламской ипотекой». Первый жилой дом был приобретен в собственность в соответствии с условиями ипотечного договора по исламу уже через 3 года. Однако данный проект не увенчался успехом: слишком мало людей хотели воспользоваться предлагаемой услугой.

В своем становлении и развитии исламская ипотека прошла определенный путь эволюции, в процессе которой появились различные виды исламской ипотеки.

Виды исламской ипотеки. В настоящее время исламская ипотека имеет несколько разновидностей в зависимости от той модели, которая лежит в ее основе [8].

1. Ипотечная модель «иджара» (аренда (ijara) с последующим выкупом). По структуре сделка похожа на обратный лизинг (sale & leaseback).

Клиент находит жилье, которое намеревается приобрести, после чего банк покупает его и сдает в аренду клиенту. Таким образом, клиент с этого мо-

мента выступает в роли арендатора, а продавец – в роли арендодателя. Арендодатель пересматривает (как правило, каждый год в начале апреля) размер арендной платы с учетом изменения рыночных цен. Клиент может выкупить недвижимость в любое время по балансовой стоимости. По данным "Islamic Mortgages", большинство продуктов на английском рынке работают по данной схеме [5].

Одно из главных преимуществ модели «иджара» состоит в том, что клиенту не надо располагать значительной суммой денежных средств для заключения договора ипотеки.

2. Ипотечная модель «мурабаха» (отсроченные продажи – murabaha). Кредитор приобретает недвижимость (например, за 100000 ф.ст.) и продает клиенту по более высокой цене (например, 125000 ф.ст.) с выплатой долями. Из-за фиксации условий на длительный срок, согласно "Islamic Mortgages", только одна кредитная организация Великобритании применяет данный метод [5].

От клиента требуется обладать определенной суммой денежных средств для внесения первоначального взноса. Например, 20% от стоимости приобретаемого жилья. Клиент находит продавца недвижимости, после чего обращается к банку или другому финансовому институту, который выкупает дом (квартиру) у продавца и перепродает клиенту. Оставшуюся часть стоимости квартиры клиент выплачивает в рассрочку. В цену, по которой банк перепродает дом клиенту, закладывается прибыль банка и инфляционные издержки.

Главное преимущество ипотеки на основе модели мурабаха заключается в том, что с момента внесения первоначального взноса и заключения договора ипотеки право собственности на жилье переходит к клиенту.

3. Ипотечная модель «мушарака» (нисходящая доля – musharaka). Кредитор и клиент совместно владеют недвижимостью и разделяют полученную выгоду. При этом кредитор сдает свою долю заемщику, а тот небольшими частями выкупает ее. Арендные платежи в данном случае уменьшаются пропорционально принадлежащей кредитору доле. Так как в данном случае действует несколько зависимых друг от друга договоренностей, то сделка подпадает под ограничение «гарар» (сделки с условиями неопределенности) и применяется при выполнении определенных условий, разработанных лондонским Институтом исламского банковского дела и страхования [8].

В широком значении «мушарака» – это договор общества, в котором полученная прибыль делится между сторонами в заранее оговоренных долях в то время, как убытки распределяются пропорционально вкладу в капитал. Убывающая же «мушарака» представляет собой форму договора общества, в котором одна из сторон (банк или другое финансовое учреждение) заранее оговаривает свое намерение выйти из проекта до конца существования самого общества. Таким образом, клиент в соответствии с соглашением между ним и банком постепенно или сразу выкупает долю банка в обществе с помощью собственных или привлеченных средств. Результатом подобной транзакции становится выкуп клиентом доли банка в проекте.

В данной ипотечной модели хоть и допускается фиксировать размер очередного платежа, рекомендуется индексировать его в соответствии с рыночной ценой объекта недвижимости. В Шотландии из-за особенностей законо-

дательства, связанных с долгосрочной арендой, чаще всего применяют именно метод нисходящей мушараки.

Для приобретения жилой недвижимости на первичном рынке в Англии также используются мусульманские строительные кооперативы.

Исламская ипотека в России. В декабре 2005 г. в Москве при содействии единственного в России исламского банка «Бадр-Форте банк» было зарегистрировано первое потребительское общество «Мэнзил» (в переводе с арабского – «Очаг»). Общество является жилищным кооперативом. Основная цель деятельности общества – реализация халяльной (соответствующей шариату) программы приобретения жилья для мусульман. У потребительского общества «Мэнзил» есть свой наблюдательный совет, призванный следить за соответствием проводимых обществом операций шариату. В основе функционирования схемы приобретения жилья, предлагаемой потребителем обществом, лежит механизм убывающей (нисходящей) «мушараки». Опишем кратко механизм реализации жилищной ипотеки по исламу, осуществляемой по этой модели [8].

Для приобретения квартиры пайщику необходимо иметь не менее 30% ее рыночной стоимости. За счет своей ресурсной базы потребительское общество дофинансирует оставшуюся часть стоимости жилья и приобретает квартиру, которая оформляется в собственность потребительского общества. После чего с потенциальным покупателем жилья (пайщиком) заключается договор аренды с правом выкупа. Пайщик обязуется ежемесячно платить арендную плату, рассчитанную исходя из долевого участия сторон. Если, например, средняя цена аренды такой квартиры на рынке составляет 500 дол. США, то первоначально, когда общество внесло 70% стоимости, платеж будет 350 дол. США. Далее пайщик в удобном ему режиме погашает задолженность, и после каждой выплаты арендная ставка пересчитывается в сторону уменьшения пропорционально доле, принадлежащей потребителю общества. После выкупа пайщиком доли потребительского общества квартира оформляется в собственность пайщика.

Принципиальным отличием от жилищно-накопительных кооперативов (ЖНК) в данном случае является уже имеющаяся ресурсная база потребительского общества – ни обязательного срока накопления, ни традиционного для ЖНК зарабатывания рассрочки здесь не требуется. Впрочем, при желании накопить, это также можно сделать. В таком случае для защиты от инфляции средства потенциального покупателя жилой недвижимости будут вложены в халяльные инвестиционные фонды.

Все дополнительные расходы при покупке недвижимости (за услуги риелтеров и регистрацию) несет пайщик. Само вступление в общество стоит всего 1000 руб. Для определения размера аренды привлекается агентство недвижимости – партнер общества, однако по желанию пайщика можно использовать и заключения сторонних риелтеров. Базовая ставка аренды, от которой будет исчисляться платеж, фиксируется на все время действия договора.

При нарушении обязательств со стороны пайщика договор расторгается, квартира продается, и расходы, понесенные потребителем обществом, относятся на долю пайщика. Впрочем, учитывая темпы роста цен на

российскую (особенно московскую) недвижимость, можно предположить, что даже в этом случае ни пайщик, ни тем более потребительское общество не останутся в накладе [8].

Более подробно этот процесс можно представить следующим образом.

Клиенту (потенциальному покупателю жилья) на первом этапе реализации этой ипотечной модели необходимо вступить в общество и заплатить вступительный взнос (1000 руб.) и первоначальный паевой взнос (минимум 10000 руб.). Важно, что клиенту необязательно изначально располагать средствами, необходимыми для покрытия расходов на оплату половины или трети стоимости квартиры. Эти деньги он может накопить вместе с потребительским обществом. Вступив в потребительское общество, клиент, таким образом, инвестирует потребителю обществу свой первый паевой взнос. Вступительный взнос идет на покрытие расходов общества (это своего рода комиссия) в дозволенные, с точки зрения шариата, виды деятельности. Таким образом, клиент может накопить себе необходимые 30% стоимости квартиры.

Следующий этап реализации этой ипотечной модели – поиск квартиры (дома), который осуществляет потребительское общество при содействии риелтерских агентств за счет клиента-пайщика. Потребительское общество дофинансирует недостающую сумму стоимости покупаемой квартиры пайщика (70% или меньше, если на тот момент клиенту удалось накопить больше, чем 30% стоимости квартиры). Потребительское общество приобретает квартиру в свою собственность и с этого момента выступает по отношению к клиенту-пайщику арендодателем. Здесь вступает в действие договор аренды с последующим выкупом. Ежемесячно выплачивая арендную плату, клиент-пайщик постепенно погашает свой долг перед потребительским обществом, после чего становится полноценным собственником квартиры. Важно, что арендная плата рассчитывается, исходя из долевого участия сторон, и сохраняется неизменной в течение всего времени действия договора. Таким образом, постепенно погашая свой долг, пайщик, несмотря на рыночный рост арендной платы, будет платить меньше.

Если клиент не в состоянии погасить свой долг вовремя (делать это необходимо ежемесячно), то ему могут позволить погасить свой долг в следующем месяце. В случае расторжения договора квартира продается, а все понесенные потребителем обществом расходы погашаются за счет пайщика.

Поскольку большинство мусульманских правоведов считает недопустимым взимание банком или иным финансовым учреждением штрафа с клиента, в потребительском обществе «Мэнзил» штрафы за досрочное погашение клиентом своего долга перед обществом отсутствуют.

Одним из главных недостатков этой ипотечной модели является ее краткосрочность (всего 5 лет). Однако в перспективе планировалось увеличить срок действия этой ипотечной модели до 10 лет и более.

К сожалению, большого распространения программа ипотеки по исламу так пока и не получила, однако, по крайней мере, мусульмане воочию убедились в том, что испанская ипотека не является нереалистичным проектом.

Исследование Международного валютного фонда, проведенное еще в 1987 г., показывает, что исламская экономика и исламское банковское дело, в

частности, способствуют справедливому распределению ресурсов, в меньшей степени подвержены рискам неликвидности и неплатежеспособности.

По разным подсчетам, в России проживает от 10 до 20 млн. мусульман. Далеко не все из них последовательно исполняют все предписанные исламом обряды. Число так называемых практикующих мусульман (то есть тех, кто последовательно соблюдает все требования ислама, а не является мусульманином лишь номинально, в силу этнического происхождения) не так велико и составляет менее 50% от общего числа официальных мусульман в стране. Однако и это достаточно внушительная цифра. Среди этой категории верующих есть немало людей, которые готовы воспользоваться ипотекой, но не делают этого по причине несоответствия условий договора ипотечного жилищного кредитования требованиям ислама. Нереализованный спрос на жилье приводит к тому, что в России, вслед за остальным миром, осуществляются попытки применить схемы (модели) финансирования при покупке жилья, которые будут соответствовать шариату.

В настоящее время потребительское общество «Мэнзил» реализует программу по приобретению жилья в одном из российских регионов. Условия реализации здесь исламской ипотеки несколько иные, чем в Москве и Московской области. Например, одним из вариантов является схема, при которой клиент покупает у потребительского общества пакет услуг на приобретение жилья. Таким образом, если квартира условно стоит 100000 дол. США, клиент при заключении договора оплачивает пакет услуг стоимостью 20000 дол. США и вносит первоначальный взнос в размере 20% от стоимости приобретаемого жилья, то есть еще 20000 дол. США. Оставшиеся 80000 дол. США он выплачивает в рассрочку в течение оговоренного срока. Возможно и досрочное погашение суммы долга. Иными словами, здесь пакет услуг призван компенсировать потребителю общества средства, потерянные по причине инфляции. Преимущество данной схемы состоит, прежде всего, в том, что она вызывает меньше вопросов в свете исламского запрета процента.

Выводы. Изучение и использование положительного опыта исламской ипотеки в России в практике социально-экономического развития Украины позволит постепенно решить проблему обеспечения мусульманского населения Украины жильем и привлечь внутренние финансовые ресурсы, которые на данный момент не вкладываются в банковскую систему Украины многими гражданами – последователями ислама – из-за религиозных ограничений, не позволяющих участвовать в сделках, использующих ссудный процент.

Решение жилищной проблемы для мусульман, кроме того, снизит социальную напряженность в регионах компактного проживания мусульманского населения Украины.

Для эффективного внедрения моделей исламской ипотеки в сферу банковских услуг немусульманских стран (в частности Украины) потребуется реализация следующих условий:

- 1) наличие финансовых институтов экономики (банков, инвестиционных фондов, страховых компаний и т.д.);
- 2) наличие правовой и регулятивной базы использования моделей исламской ипотеки;

3) наличие навыков работы методами исламского финансирования у персонала финансовых учреждений;

4) информированность потенциальных покупателей жилья о моделях и механизмах исламской ипотеки;

5) наличие специалистов по мусульманскому праву, способных делать заключения по финансовым вопросам с позиций шариата.

1. Беккин Р.И. Исламская ипотека: аренда vs процент. 2006 // takafol.ru.
2. Беккин Р.И. Исламская экономика: Краткий курс. — М.: АСТ: Восток-Запад, 2008. — 288 с.
3. Болджурова А.С. Исламское финансирование: контракт мурабаха в экономике Кыргызстана. 2012 // takafol.ru.
4. Болджурова А.С. Метод исламского финансирования иджара и финансовый лизинг: сравнительный анализ. 2012 // takafol.ru.
5. Ипотека по Исламу. По материалам статьи Р.И. Беккина. 2010 // www.islamrf.ru.
6. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Под ред. К.В. Кочмола. — Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2008. — 368 с.
7. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты / Под ред. Р.И. Беккина. — М.: Ummah, 2003. — 283 с.
8. Казаков А. Ипотека по Корану. 2012 // www.islamnews.ru.
9. Коран / Пер. с араб. акад. И.Ю. Крачковского. — М.: Буква, 1991. — 527 с.
10. Шуремов Е. Влияние отказа от ссудного процента на развитие отдельных субъектов экономической деятельности и экономики в целом. 2009 // www.takafol.ru.

Стаття надійшла до редакції 3.07.2013.