

*Исмоилзода Манзаршохи Тоир*

*Магистрант*

*Московский педагогический государственный университет,*

*Институт социально-гуманитарного образования,*

*Кафедра экономической теории и менеджмента*

## **ИСЛАМСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ И ПРАКТИКА ИМПЛЕМЕНТАЦИИ**

*Аннотация.* В статье исследуются теоретические основания системы исламского финансирования, сложившейся на базе норм шариата. Автор рассматривает концептуальную триаду запретов — рибу (ростовщичество), гарар (неопределённость условий сделки) и майсир (спекулятивные операции) — как целостную регуляторную архитектуру, ориентированную на снижение системных рисков и обеспечение органической связи финансового капитала с реальным сектором экономики. Детально характеризуются основные договорные инструменты партнёрского финансирования: мудараба, мушарака, мурабаха и иджара. Особое место занимает анализ российского эксперимента по внедрению партнёрского финансирования, начатого на основании Федерального закона № 417-ФЗ от 2023 года и охватывающего четыре субъекта Федерации. Выявлены нормативно-правовые, экономические и институциональные барьеры, сдерживающие масштабирование рынка. Обосновывается тезис об универсальном, внеконфессиональном характере исламских принципов финансирования, их совместимости с концепцией устойчивого развития и ESG-повесткой.

**Ключевые слова:** исламские финансы, партнёрское финансирование, шариат, риба, гарар, мудараба, мушарака, мурабаха, иджара, этическое инвестирование, ESG.

*Ismoilzoda Manzarshokhi Toir*

*Master's student, Moscow Pedagogical State University,*

*Institute of Social and Humanitarian Education,*

*Department of Economic Theory and Management*

## ISLAMIC FINANCING PRINCIPLES: THEORETICAL FOUNDATIONS AND IMPLEMENTATION PRACTICE

**Abstract.** *The article examines the theoretical foundations of the Islamic financing system rooted in Sharia norms. The author analyses the conceptual triad of prohibitions — riba (usury), gharar (transactional uncertainty) and maysir (speculative activity) — as an integrated regulatory architecture aimed at reducing systemic risks and ensuring an organic link between financial capital and the real economy. The principal contractual instruments of partnership financing — mudaraba, musharaka, murabaha and ijara — are characterised in detail. Special attention is given to Russia's experiment in partnership financing launched under Federal Law No. 417-FZ (2023) across four federal subjects. Regulatory, economic and institutional barriers constraining market scaling are identified. The paper substantiates the thesis that Islamic financing principles possess a universal, non-confessional character compatible with sustainable development concepts and the ESG agenda.*

**Keywords:** *Islamic finance, partnership financing, Sharia, riba, gharar, mudaraba, musharaka, murabaha, ijara, ethical investment, ESG.*

### Введение

Становление исламских принципов финансирования представляет собой многовековой процесс институциональной эволюции, берущий начало в VII веке, когда в рамках мусульманской правовой традиции были закреплены базовые нормы хозяйственного взаимодействия. Тем не менее современная институционализация этих норм — их воплощение в деятельности специализированных финансовых организаций, регуляторных механизмах и международных стандартах — относится лишь к середине XX столетия.

Необходимость разработки альтернативной финансовой архитектуры возникла в ответ на запросы мусульманского общества, стремившегося к экономической активности без нарушения религиозных предписаний. Постепенно, однако, выяснилось, что принципы, лежащие в основе

исламских финансов, представляют интерес и вне религиозного контекста: они предлагают решения для ряда фундаментальных проблем современной финансовой системы — чрезмерного распространения спекулятивных операций, отрыва деривативного рынка от реального сектора, асимметричного распределения рисков между кредитором и заёмщиком.

Актуальность исследуемой проблематики для российской науки возросла в связи с введением санкционных ограничений, существенно сузивших доступ к западному капиталу, и начавшимся в 2023 году государственным экспериментом по развитию партнёрского финансирования. Изучение теоретических оснований исламских принципов финансирования необходимо как для понимания природы этого феномена, так и для выработки обоснованных рекомендаций по регуляторному обеспечению эксперимента.

### **1. Концептуальный базис исламской финансовой модели**

Исламская финансовая система строится на принципиально иной концепции природы денег по сравнению с традиционной западной моделью. В западной банковской системе деньги функционируют как самостоятельный товар, способный приносить доход посредством ссудного процента. Исламская доктрина отрицает за деньгами подобный статус: они суть лишь инструмент опосредования реального товарообмена, но не самостоятельный источник прироста стоимости [1]. Доход считается оправданным лишь в том случае, если он возникает как результат участия в производственной, торговой или иной хозяйственной деятельности, сопряжённой с реальными рисками предпринимательства.

Это базовое положение находит выражение в трёх системообразующих запретах, составляющих нормативный каркас исламских финансов.

**Запрет рибы** (буквально — «прирост», «излишек») охватывает не только взимание ссудного процента в привычном смысле, но и любые формы получения заранее оговорённого, гарантированного вознаграждения за предоставление денег займа, безотносительно к тому, какой реальный результат принесло их использование [2]. Принципиально, что риба запрещена не как отдельный финансовый инструмент, а как тип отношений, при котором одна сторона сделки полностью застрахована от убытков за счёт другой. Именно это — а не формальный запрет процентной ставки как таковой — составляет содержательное ядро данной нормы.

**Запрет гарара** распространяется на сделки, условия которых существенно неопределены или неизвестны одной из сторон в момент заключения договора [3]. Шариатская норма требует, чтобы предмет сделки реально существовал, был определён, находился в распоряжении продавца и мог быть передан покупателю. Именно поэтому традиционные финансовые деривативы — фьючерсы, опционы, свопы на активы, которыми продавец в момент сделки не владеет, — несовместимы с принципами исламских финансов. Запрет гарара не означает полного исключения неопределённости из хозяйственной жизни: предпринимательский риск признаётся законным, тогда как искусственно созданная или намеренно скрытая неопределённость — нет.

**Запрет майсира** исключает из сферы исламского финансирования операции, по своей структуре аналогичные азартным играм, то есть сделки, исход которых определяется не предпринимательскими усилиями сторон, а случайными факторами [4]. В совокупности три рассмотренных запрета образуют единую систему ограничений, ориентированную на поддержание органической связи финансового сектора с

производительной экономикой и предотвращение паразитического перераспределения богатства.

Существенным, нередко упускаемым исследователями компонентом исламской финансовой концепции является её социально-этическое измерение. Шариат содержит прямые нормативные ограничения на финансирование определённых видов деятельности — производства алкогольных напитков, табачной продукции, азартного бизнеса, торговли свининой, — а также деятельности, сопряжённой с эксплуатацией труда, экологическим ущербом или нарушением прав человека. Примечательно, что эти принципы предвосхитили современную концепцию ESG-инвестирования как минимум на несколько десятилетий.

## **2. Основные инструменты партнёрского финансирования**

Реализация изложенных выше принципов требует специфических договорных конструкций, позволяющих организовать финансирование в отсутствие ссудного процента при сохранении экономической эффективности взаимодействия сторон.

**Мудароба** — договор доверительного управления капиталом — предполагает, что одна сторона (рабб аль-маль, владелец капитала) предоставляет финансовые ресурсы, а другая (мудариб) вкладывает предпринимательские компетенции, знания и организационные усилия [5]. Прибыль, полученная от реализации финансируемого проекта, распределяется между сторонами в заранее согласованной пропорции. Убытки, если они возникают, полностью ложатся на инвестора: мудариб в этом случае теряет не деньги, а время и трудовые затраты. Асимметрия в распределении потерь компенсируется тем, что мудариб не несёт имущественной ответственности за коммерческий провал, если только он не допустил халатности или намеренного нарушения условий договора. В практике исламского банкинга мудароба чаще всего используется при

привлечении средств вкладчиков: банк выступает мударибом, а клиенты — владельцами капитала.

**Мушарака** — форма совместного участия в капитале, при которой все стороны вносят определённые ресурсы (денежные, материальные, профессиональные), совместно управляют проектом и делят как прибыль по согласованным долям, так и убытки строго пропорционально внесённым вкладам [6]. Данная конструкция близка к классическому товариществу или проектному финансированию с долевым участием. Разновидность мушараки — убывающая мушарака (мушарака мутанакиса) — позволяет одному из партнёров постепенно выкупать долю другого, что делает этот инструмент пригодным для жилищного и инфраструктурного финансирования.

**Мурабаха** — договор купли-продажи с отсроченным платежом и раскрытой торговой наценкой — получила наибольшее распространение в практике исламских финансовых организаций [7]. По существу, схема выглядит следующим образом: клиент обращается к исламскому банку с запросом на финансирование приобретения определённого актива; банк самостоятельно покупает этот актив, принимая на себя права собственности и сопряжённые с ними риски, а затем перепродаёт его клиенту с фиксированной наценкой, предоставляя рассрочку платежа. Критики усматривают в мурабахе функциональный аналог кредита под процент, однако принципиальные различия очевидны: банк реально становится собственником актива и несёт риски случайной гибели или повреждения товара в период между его приобретением и перепродажей; наценка устанавливается однократно в момент подписания договора и не может пересматриваться в зависимости от срока или рыночной конъюнктуры; штрафные санкции за просрочку платежа нормами шариата не допускаются.

**Иджара** — исламский аналог лизинга — предусматривает передачу банком приобретённого актива клиенту во временное возмездное пользование с опционом последующего выкупа [9]. Отличительная черта иджары по сравнению с традиционным финансовым лизингом состоит в том, что все риски, связанные с владением имуществом (физическое повреждение, моральное устаревание, необходимость капитального ремонта), остаются на арендодателе. Клиент несёт ответственность лишь за убытки, ставшие следствием ненадлежащего обращения с активом. Арендные платежи могут включать плату за пользование и часть выкупной стоимости, но не процентную составляющую.

### **3. Российский эксперимент по партнёрскому финансированию: итоги и барьеры**

С 1 сентября 2023 года в Российской Федерации реализуется государственный эксперимент по развитию партнёрского финансирования, основу которого составил Федеральный закон от 04.08.2023 № 417-ФЗ [10]. Изначально рассчитанный на двухлетний срок, эксперимент был продлён до 1 сентября 2028 года, что само по себе свидетельствует о позитивной государственной оценке его первых результатов. Территориальный охват определён четырьмя субъектами Федерации с преобладающим мусульманским населением: Республикой Башкортостан, Республикой Дагестан, Республикой Татарстан и Чеченской Республикой. Банк России выполняет функции регулятора и ведёт реестр участников, насчитывавший по состоянию на сентябрь 2025 года 33 организации [11].

Закон квалифицирует деятельность по партнёрскому финансированию как совершение сделок, не предусматривающих фиксированного вознаграждения в виде процентной ставки, но допускающих переменное вознаграждение, обусловленное результатами финансируемого проекта. Минимальный размер собственных средств

участника эксперимента, не относящегося к кредитным или некредитным финансовым организациям, установлен с 1 января 2024 года на уровне 15 миллионов рублей.

Безусловным региональным лидером остаётся Республика Татарстан: здесь сосредоточено наибольшее число сделок, активно развиваются ипотечные продукты на основе мурабаха, осуществляются выпуски сукук, реализуются проекты в форме мушараки [12]. Республика Башкортостан, уступая Татарстану в абсолютных показателях, активно применяет цифровые решения для снижения транзакционных издержек. Республика Дагестан формирует фонды поддержки малого бизнеса. В Чеченской Республике инструменты партнёрского финансирования направлены преимущественно на поддержку малого и среднего предпринимательства и привлечение инвестиций в социальные объекты.

По данным за первые полтора года реализации эксперимента, наиболее востребованным инструментом является мурабаха — 43% от совокупного объёма операций по размещению средств. Объектами финансирования служат жилая и коммерческая недвижимость, производственное оборудование и материалы, транспортные средства. Показательно, что мурабаха практически в равной мере используется юридическими лицами (54% сделок) и физическими лицами (46%), что свидетельствует о её универсальности. Доминирование этого инструмента над мудараба и мушараком вызывает обоснованные дискуссии: ряд исследователей полагает, что подобная структура рынка не вполне соответствует духу партнёрского финансирования, основанного на разделении рисков, а не на торговой наценке [13].

Анализ практики эксперимента позволяет систематизировать ключевые барьеры, препятствующие полноценному развитию рынка.

Нормативно-правовые барьеры связаны с недостаточной детализацией принятого закона: он формулирует общие направления деятельности, но не устанавливает чётких стандартов для отдельных финансовых инструментов, не определяет порядок их бухгалтерского учёта и налогообложения, не обеспечивает согласованности с иными законодательными актами [14]. Отсутствие взаимодействия между Банком России, Минфином и Федеральной налоговой службой порождает правовую неопределённость, повышающую транзакционные издержки участников рынка.

Экономические барьеры определяются высокой себестоимостью оформления сделок партнёрского финансирования: каждая требует углублённой правовой и финансовой экспертизы, значительно более трудоёмкой по сравнению со стандартным кредитным продуктом [15]. Ограниченный круг участников лишает рынок конкурентной среды, а отсутствие специальных налоговых преференций нивелирует потенциальные преимущества исламских инструментов.

Институциональные и кадровые барьеры — пожалуй, наиболее значимые в долгосрочной перспективе — выражаются в дефиците специалистов, владеющих как финансовыми, так и шариатскими компетенциями. Международный опыт убедительно показывает, что успешное функционирование исламских финансовых институтов невозможно без шариатских советов, сертифицированных аудиторов и системы профессиональной подготовки, способной воспроизводить необходимые кадры.

#### **4. Исламские финансы в глобальной перспективе**

Глобальная индустрия исламских финансовых услуг демонстрирует устойчивый рост, невзирая на инфляционное давление и геополитическую нестабильность последних лет. По экспертным оценкам, к 2027 году

совокупные активы отрасли превысят 6,7 триллиона долларов США [16]. Основная часть активов сосредоточена в странах Персидского залива, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока; при этом более двух третей приходится на исламский банкинг, тогда как рынки сукук и такафул (исламского страхования) составляют существенно меньшую долю.

Заслуживает внимания активная цифровая трансформация исламских финансов. Саудовская Аравия, Малайзия и ОАЭ ведут пилотные проекты по интеграции цифровых валют центральных банков в исламскую финансовую систему. Бахрейн, Индонезия, Оман, Пакистан и Турция разрабатывают платёжные механизмы, совместимые с нормами шариата. Вместе с тем часть юрисдикций, придерживающихся консервативных правовых интерпретаций, сохраняет ограничения на использование цифровых валют, усматривая в них элементы гарара.

Для России принципиально важен опыт стран, прошедших путь от экспериментального регулирования к сформированному рынку исламских финансов. Малайзийская модель, основанная на принципе двойного банковского окна и позволяющая традиционным банкам предоставлять исламские продукты через выделенные подразделения, заслуживает особого изучения с точки зрения возможной адаптации к российским условиям. Опыт ААОIFI (Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых институтов) в области стандартизации может послужить ориентиром для выработки российских методических норм.

### **Заключение**

Проведённый анализ позволяет сформулировать ряд обобщений. Во-первых, исламские принципы финансирования — запрет рыбы, гарара и майсира — представляют собой не набор изолированных религиозных предписаний, а целостную регуляторную систему, решающую фундаментальные проблемы финансового посредничества:

предотвращение экономической эксплуатации, обеспечение прозрачности договорных отношений и поддержание органической связи финансового капитала с реальным производством.

Во-вторых, практические инструменты партнёрского финансирования — мудараба, мушарака, мурабаха, иджара — доказали свою жизнеспособность в разнообразных правовых и экономических системах. Устойчивость исламских финансовых институтов в периоды кризисов объясняется не случайными факторами, а именно структурными особенностями их бизнес-модели: обязательной привязкой к реальным активам и запретом высокорискованных спекулятивных операций.

В-третьих, российский эксперимент по партнёрскому финансированию создаёт необходимую правовую инфраструктуру для имплементации исламских принципов в национальную финансовую систему. Позитивная динамика первых полутора лет — включение 33 организаций в реестр, рост числа сделок в Татарстане и Башкортостане — свидетельствует о реальном потребительском спросе на альтернативные финансовые продукты, мотивированном не только религиозными предпочтениями, но и экономической логикой справедливого распределения рисков.

Перспективы развития рынка во многом определяются способностью регуляторов устранить выявленные барьеры: детализировать нормативную базу, гармонизировать стандарты бухгалтерского учёта с нормами AAOIFI, выстроить систему профессиональной подготовки и ввести налоговые стимулы для долгосрочных инвестиционных проектов. В условиях санкционного давления исламские финансы могут стать значимым каналом привлечения капитала из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, одновременно обогащая отечественный финансовый рынок инструментами, соответствующими глобальной ESG-повестке.

## Список литературы

1. Барлыбаев А. А., Шарафуллина Р. Р., Пантелеева М. А. Развитие рынка партнёрских (исламских) финансов в России // Инновации и инвестиции. — 2025. — № 2. — С. 468–470.
2. Дерзаева Г. Г. Аудит операций с сукук // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2024. — № 12. — С. 136–144.
3. Зарипов И. А., Петров А. В. Исламские финансы (партнёрское финансирование): новая парадигма международных финансово-экономических взаимоотношений // Банковское дело. — 2025. — № 4. — С. 27–35.
4. Золотова Е. А. и др. Основы исламских финансов и банкинга: принципы и практика // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2024. — № 4. — Ч. 5. — С. 120–127.
5. Исаева Е. А., Сироткин А. С. Имплементация принципов исламского финансирования в деятельность кредитных и некредитных финансовых организаций // Финансовые рынки и банки. — 2024. — № 5. — С. 364–371.
6. Нагуманова Р. В., Ашурова Я. У., Ерина Т. В. Исламская финансовая система: особенности развития шариатского аудита и его применение в России // Финансовый менеджмент. — 2025. — № 4. — С. 161–171.
7. Направления и принципы кредитной деятельности исламских банков [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-i-printsipy-kreditnoy-deyatelnosti-islamskih-bankov> (дата обращения: 15.05.2026).
8. Основные принципы партнёрского финансирования [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-printsipy-partnerskogo-finansirovaniya> (дата обращения: 15.05.2026).
9. Партнёрское финансирование [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. — URL: [https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/part\\_fin/](https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/part_fin/) (дата обращения: 15.05.2026).
10. Федеральный закон от 04.08.2023 № 417-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнёрскому финансированию

в отдельных субъектах Российской Федерации». — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/49722> (дата обращения: 15.05.2026).

11. Практика реализации партнёрского финансирования в России: анализ эксперимента и перспективы развития [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-realizatsii-partnerskogo-finansirovaniya-v-rossii-analiz-eksperimenta-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 15.05.2026).
12. Принципы функционирования исламской финансовой системы [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-funktsionirovaniya-islamskoy-finansovoy-sistemy> (дата обращения: 15.05.2026).
13. Турсунов Б. Б. и др. Сравнительный анализ операционных моделей исламских и западных банков: экономическая эффективность и этические аспекты // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2025. — № 5. — С. 101–110.
14. Харисова Ф. И. и др. Стандарты аудита исламских финансовых учреждений и Кодекс этики для специалистов по исламским финансам (ААОИФИ): учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2023. — 217 с.
15. Развитие индустрии исламских финансовых услуг в условиях глобальных рисков [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-industrii-islamskih-finansovyh-uslug-v-usloviyah-globalnyh-riskov> (дата обращения: 15.05.2026).
16. Islamic Finance 2024–2025: Resilient Growth Anticipated [Электронный ресурс] // Cyberleninka.ru. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-industrii-islamskih-finansovyh-uslug-v-usloviyah-globalnyh-riskov> (дата обращения: 15.05.2026).