

7. Горобінська І. В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності / І. В. Горобінська // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 10 (40). — С. 26—32.

8. Закон України «Про систему оподаткування» № 1251-ХІІ від 25.06.91 р. (зі змінами та доповненнями).

9. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» № 889-IV від 22.05.2003 р.

10. Мандибура В. Тіньова складова життєвого рівня населення України / В. Мандибура // Аспекти праці. — 1999. — № 5. — С. 32—38.

11. Черник Д. Г. Применение налоговых льгот по налогу на доходы физических лиц / Д. Г. Черник // Финансы. — 2007. — № 1. — С. 33—37.

12. Connolly S., Munro A. Economics of the Public Sector. — Harlow, England: Pearson Education, 1999. — 515 p.

13. Славкова А. А. Фінансові важелі суспільного розвитку в Україні: прожитковий мінімум доходів громадян / А. А. Славкова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 3 (16): Економічні науки. — Чернівці: Технодрук, 2009. — С. 153—178.

14. Закон України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 р.

15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та [ін.] — К.: НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2010 р.

УДК 336.7

І. В. Шамова

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ

Статья посвящена изучению специфики работы исламских банков, которая состоит в том, что в соответствии с учением Корана они не могут брать процентов по ссудам. Выход из положения найден в перепродаже недвижимости в рассрочку или участии в капитале.

The article is devoted the study of specific of work of islam banks, which consists of that in accordance with the studies of Koran they can not take percents on loans. A way out of situation is found in resale the real estate by installments or participating in a capital.

Стаття присвячена дослідженню специфіки роботи ісламських банків, які згідно з вченням Корану не можуть брати процентів за кредит. Вихід знайдено у перепродажі нерухомості у розстрочку або у участі у капіталі.

Ключевые слова: *исламские банки, операции исламских банков, торгово-финансовые операции, распределение риска, инвестиционные вклады.*

Keywords: *islam banks, islam bank operations, spread risks, investment deposits.*

Ключові слова: *ісламські банки, операції ісламських банків, торговельно-фінансові операції, розподіл ризику, інвестиційні вклади.*

На відміну від найбільших світових банків, які збанкрутували в умовах сучасної фінансової кризи, ісламські банки її майже не відчували. Не дивно, що ці нестандартні фінансові установи викликають зацікавленість інвесторів різного віросповідання, та сьогодні гроші до них вкладають вже не лише мусульмани. Головна перевага ісламських банків у тому, що їх активи більш «матеріальні» — фабрики, заводи, групи людей.

Ісламські банки здійснюють свої операції в межах шаріату, який не є сукупністю правових норм, а представляє собою звід певних принципів для вирішення тих чи інших ситуацій. Ці норми ґрунтуються на тексті святого Корану. Вони покликані попередити всі способи незаконного збагачення та не допустити шахрайства у ділових угодах. З огляду на це ісламські вчені й розробили звід принципів, що визначають схему ісламської справи. Перші системні роботи з оцінкою ісламської банківської справи були опубліковані в 1983 г. Їх автором був відомий дослідник Хан. У його дослідженнях була дана оцінка банківських операцій у Судані, ОАЕ, Кувейті, Бахреїні, Єгипті. За даними Хана, показники прибутку у цих банках у середньому складали від 8 до 15 відсотків, що в цілому відповідає неісламським банкам [1—3].

Подальші дослідження МВФ характеризують спостереження та оцінки, пов'язані із досвідом Ірану та Пакистану, які зробили спробу ісламізації банківського справи на основі законів Шаріату [4, 6, 7].

Головним завданням ісламських банків в умовах сучасної фінансової кризи є пошук нових методів отримання доходів від депозитів. Найближчим часом ці банки скоріш за все будуть займатися вдосконаленням інвестиційних продуктів та фінансових послуг. Незважаючи на таку межу, як відсутність стандартизації та ісламського міжбанківського ринку, деякі традиційні банки у країнах Середньо-

го Сходу проявили довіру до потенціалу ринку, відкривши там дочірні інвестиційні компанії та підрозділи своїх банків.

Основною рисою ісламської банківської справи є проведення операцій на безпроцентній основі. Та хоча ісламські теоретики стверджують, що саме цей метод сприяє справедливішому розподілу прибутків і коштів, робить справедливою участь в економічних процесах, суть його зводиться до одного — в ісламській системі немає місця структурам, що працюють на процентній основі. Іслам забороняє мусульманинові давати або брати гроші під відсоток (ріба) незалежно від цілей і терміну, на який береться позика. Заборона на «ріба» міститься в чотирьох різних сурах у Корані [1, с. 23].

Ісламські закони не визнають, що капітал, який використаний для отримання продукції, може бути компенсований. Іслам припускає, що власник капіталу може отримувати частку прибутку, яка не визначена заздалегідь. Тобто інвестори не можуть вимагати заздалегідь визначених дивідендів на вкладений капітал. Ніхто не може вимагати виплати суми, що перевищує вкладений капітал, якщо він не приймає участі у ризиках, пов'язаних зі здійсненням проєктів. Власник капіталу може «інвестувати», дозволяючи підприємцям, у яких є ідеї та досвід роботи, використати капітал для виробничих цілей. При цьому прибуток розподіляється між власником та виробником-позичальником. Що стосовно втрат, то всі вони відносяться на рахунок власника капіталу. Цей термін в ісламській літературі називається *мудароба*, і такий вигляд операцій, згідно із затвердженням ісламських юристів, застосовувався ще до створення Корану і був обґрунтований Пророком.

Інший законний засіб фінансування, що визнається ісламом, базується на справедливій участі (*мушарака*). Цей спосіб передбачає спільне використання партнерами їх капіталу для здобуття надлишкового продукту. Прибутки або збитки в цьому випадку розподіляються між партнерами за визначеною заздалегідь формулою. Разом з цим, забороняється вимагати заздалегідь визначену частку. При цьому кожен партнер має право розпоряджатися загальним майном [2, с. 351].

Дослідники розрізняють чотири види такого договору (перші два визнаються всіма мусульманськими джерелами):

1. Повна форма. Передбачає рівні вклади, рівні можливості (всі партнери зайняті одним ремеслом або одним видом торгівлі), все партнери — вільні мусульмани.

2. Неповна форма. Передбачає можливість нерівних вкладень при взаємній домовленості.

3. Цільова. В цьому випадку загальних коштів немає, але є загальна справа, яка може проводитися в кредит.

4. Кооперативна. В цьому випадку представники різних професій об'єднуються задля ведення загального бізнесу [4, с. 41].

Мудараба та Мушарака, якщо не з точки зору ісламської банківської практики, то з точки зору теорії, є двома стовпами ісламського банківництва. Принцип мушарака є основоположним для ісламських банківських структур і багато в чому схожий з сучасними концепціями партнерства і акціонування. Настільки, наскільки це можуть дозволити вкладники, ісламський банк діє як мударіб, розпоряджаючись засобами вкладників у повній відповідності з вимогами принципу мудараба. Банк може застосовувати цей принцип і в поєднанні з іншими видами дозволених послуг. Іншими словами, ісламський банк діє як подвійний механізм у системі мудараба. З одного боку, він діє як мударіб, приймаючи кошти на збереження, з іншого — він виступає як власник капіталу, приймаючи участь в інвестиційних проектах. Крім того, банк може діяти також за принципами мушарака, приймаючи участь у спільних проектах з іншими власниками капіталів, розподіляючи як прибутки, так і втрати.

Рахунки. Що стосується депозитів, то ісламські банки, як правило, працюють із трьома великими категоріями рахунків: поточні, ощадні та інвестиційні. **Поточний** рахунок, як і в інших банках, не передбачає виплати процентів вкладнику. Укладається договір про збереження коштів у сейфі банку на основі принципу *альвадія*. Згідно договору, вкладник може отримати свої кошти назад у будь-який час, а банк отримує можливість розпоряджатися коштами вкладника. Ісламські банки надають можливість своїм клієнтам використовувати чекові книжки.

Ощадні депозити також використовуються на основі принципу *альвадія*. Але в цьому випадку банк може лише по своєму власному бажанню періодично виплачувати премії вкладникові залежно від прибутковості справ, які він веде. Такі виплати визнаються законними в ісламі, якщо лише це не є формою виплати боргів вкладникам з боку банку і, якщо розмір премії заздалегідь не обмовляється. Власники ощадних рахунків можуть користуватися ощадкнижками і брати свої гроші з банку в слухний для них час і в зручній формі.

Інвестиційні рахунки оформлюються на основі принципу мудараба. Кошти на цих рахунках не можуть бути витребувані до завершення терміну угоди між банком та вкладником. Пропорція розподілу прибутків залежить як від політики окремого банку, так і від умов попиту та пропозиції на ринку у конкретний проміжок часу. В процесі роботи з інвестиційними рахунками ісламські банки використовують різні методи. Принципи мудараба та мушарака можна вважати основними шляхами виходу коштів з банків. Разом з цим ісламські банки намагаються використовувати шляхи менш ризиковані. Наприклад, метод фінансування, що дуже нагадує торгівлю з націнкою — *мурабаха*. Мурабаха — це такий вид операції, коли банк надає кошти на придбання товарів, спочатку купуючи них для свого клієнта, а потім перепродуючи їх своєму клієнту за вищою ціною. Така операція вважається законною з точки зору ісламського права, тому банк на термін від купівлі до перепродажу вважається єдиним власником майна. З такої точки зору послуги ісламського банку значно відрізняються від послуг неісламських банків, які просто кредитують клієнта на купівлю товарів.

Треба визнати, що в практиці роботи ісламських банків використовуються й інші засоби купівлі й продажу власності, зокрема, лізинг, що дозволяє банкам купувати обладнання та надавати його в оренду своїм клієнтам, які в свою чергу можуть його викупити.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що ісламська банківська справа значно відрізняється від традиційної. Ісламські банки займаються в рівній мірі як чисто фінансовими, так і торговельно-фінансовими операціями. По своєму характеру ісламська банківська справа є досить ризикованою, і ступінь ризику тут приблизно такий ж, як і в традиційній банківській справі. Відмінною рисою ісламської банківської справи є розподіл ризику. Щоб зменшити ризик, ісламські банки розробили систему «розподілу яєць по різних корзинах», створивши таким чином резервні фонди з отриманих раніше прибутків. Ці фонди можуть бути використані банками в разі втрат, які часто мають місце в банківській справі, особливо в умовах кризи.

Якщо прогнозувати, що тенденція до більшої відкритості та інтеграції ринків збережеться і у подальшому, у після кризовий період багато дрібних арабських банків можуть не витримати конкуренції із крупнішими або міжнародними банками. Тим паче, що ісламський фактор вже став враховуватися й західними банкірами: спеціалізований відділ був відкритий у Citigroup. Як

для ісламських, так і для західних банкірів добре зрозуміло, що великий потенціал клієнтури, яка нараховує більше 1 млн мусульман, можна краще використовувати, надавши певний набір послуг та укріпивши зв'язки місцевих банківських установ з міжнародною банківською системою.

В умовах світової фінансової кризи ісламська банківська система відчуває потребу у реорганізації. Однак зливання та поглинання тут є достатньо рідким явищем, як наслідок якої-небудь системної кризи, яка, наприклад, відбулася в ОАЕ наприкінці 80-х років ХХ ст.

Нині ісламські банки *стикаються з двома принциповими проблемами*:

1) відсутність гнучких беспроцентних фінансових інструментів для переміщення грошей і фондів;

2) високий рівень зловживань серед дебіторів [6, с. 438].

Перша проблема була частково вирішена шляхом укладання двосторонніх міжбанківських угод і розвитку співпраці з центральним банком. Так, Bank Islam Malaysia розмістив надлишки своїх ліквідних ресурсів у центральному банку.

Друга проблема виглядає набагато відчутнішою і такою, що важко вирішується. Наприклад, при використанні принципу розрахунків «мурабаха «платежі часто поверталися з великим запізненням, оскільки затримка платежів не переслідується згідно із законом. На цьому фоні процентна система виглядає привабливішою, оскільки в ній затримка платежів веде до автоматичного підвищення відсотка, який має бути виплачений кредитором. В останні роки темпи зростання ісламських банків значно знизилися, але це зовсім не означає, що банки вичерпали «ліміт зростання», заповнивши нішу на ринку. Більш того, якісні показники зростання ісламських банків були в більшості випадків вищі, ніж у неісламських. Не дивлячись на те, що зростання вкладів уповільнилося, частка багатьох ісламських банків на ринках капіталів деяких країн збільшилася. У Єгипті, Кувейті і Судані в 1998 р. ісламські банки займали майже 20 % ринку, в Катарі і Йорданії — біля 10 %. У Турції — менше 1 % [4, с. 34].

У сучасних умовах ніхто не ставить під сумнів життєздатність ісламського методу ведення справ. Ісламські банки довели, що у них є широкі перспективи розвитку і що вони здатні запропонувати альтернативні методи роботи в сучасній фінансовій системі. Однією з найбільш характерних рис ісламської банківської спра-

ви з точки зору теорії є те, що ісламський метод передбачає концентрацію на живучості проекту і прибутковості операції. Перспективні, але ризиковані проекти, які можуть не відбутися внаслідок намагання традиційних банків до стабільного отримання відсотків, можуть фінансуватися ісламськими банками на основі розподілу прибутків. Саме в цьому сенсі ісламські банки можуть зіграти роль стимулятора економічного зростання.

В той же час багато мусульман віддають перевагу традиційним банкам і без особливих розкаянь совісті просто вибирають банк, який передбачає вищі доходи. Ця обставина може змусити ісламські банки бути винахідливішими і більш конкурентоздатними в порівнянні з традиційними. Інше вирішення цієї проблеми — дозволити традиційним банкам вводити пропорційне фінансування і відкривати ісламські відділи, які оперуватимуть у відповідності до вимог шаріату. Ще одна дорога — відкрити «чисті» мушарака банки, мудараба банки і мурабаха банки, які конкуруватимуть за послугами, що надаються ними.

Початок ХХІ ст. неспростовно довів, що відносини між християнською й ісламською цивілізаціями ще довго визначатимуть драматургію майбутньої історії людства. До повного християнсько-мусульманського примирення на Близькому Сході ще далеко. Більше того, колишня Югославія, де війна розподілила по різні боки православних католиків і мусульман, вибухнула дуже близько — в Європі.

Взагалі ісламська банківська система побудована цілком на інших ідеологічних принципах, ніж європейська або азійська, але вона стоїть на шляху інтеграції до світової фінансової системи. Найбільші західні банки, враховуючи високу привабливість арабського ринку та значну кількість людей, що сповідують іслам, роблять зустрічні кроки та відкривають у себе спеціалізовані підрозділи, принципи роботи яких поважають релігійні почуття мусульман.

Низка іранських банків на зустрічі керівництва АУБ з радником посольства Іран в Україні ще в 2007 р. виказала зацікавленість щодо налагодження співпраці та входження на банківський ринок України. Таку зацікавленість має, зокрема, Банк розвитку Експорту Ірану, оскільки обсяг торгівлі між Україною і Іраном має добру динаміку [1, с. 47]. Існує перспектива того, що після виходу з кризи діяльність ісламських інституцій буде поширена і на Україну, яка має перспективних клієнтів таких банків в АР Крим і на півдні України.

Література

1. А. Гостев. Шариат-банкинг // Комерсант. — 2008. — № 33.
2. В. В. Масленников. Зарубежные банковские системы. — М.: Элит-2000, 2001. — 389 с.
3. К. М. Мирошник. Исламські банки в соціально економічній структурі мусульманських країн. Дис. канд. екон. наук: 08.00.14. — М., 2000.
4. Юсеф Нахла. Особливості кредитно-фінансової системи арабських країн // Персонал. — 2006. — № 3.
5. Станков О.С. Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках // Регіональна економіка. — 2008. — № 4.
6. Cambridge Economic History of Europe 2007. — p. 437. — Cambridge University Press,
7. Timur Kuran. The Absense of the Corporation in Islamic Law // American Journal of Corporative low. — 2005. — N. 55. — pp. 785—834.

Стаття надійшла до редакції 15 січня 2010 р.

УДК 336.717.061.1:330.117

В. Г. Шевалдіна

старший викладач
кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В статье рассмотрены основные направления кредитования украинскими банками домохозяйств в докризисный период, выявлены проблемы современного состояния потребительского кредитования.

In the article the main trends in granting credit to households by Ukrainian banks are examined in the pre-crisis period, the problems of present state of giving consumer credits are revealed.

У статті розглянуто основні напрями кредитування українськими банками домогосподарств в докризовий період, виявлені проблеми сучасного стану споживчого кредитування.

Ключевые слова: *потребительский кредит, ипотечный кредит, автокредитование, кредитование образования.*

Key words: *consumer credit, merchandise, giving credit for purchasing an automobile, giving credit for acquiring education.*

Ключові слова: *споживчий кредит, іпотечний кредит, автокредитування, кредитування освіти.*