

УДК 330.162+330.875.5

**ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ МОРАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ИСЛАМСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОКТРИНЫ И ПРАКТИКИ***А.Ю. Журавлёв***Аннотация**

В статье рассматриваются некоторые аспекты интеллектуальной и практической реакции мусульманского мира на размывание традиционных исламских ценностей под влиянием экономической экспансии капитализма и присущего ему мировоззрения. Цель работы – выяснить, в какой мере исламская экономика как частный случай моральной экономики выполняет возложенную на неё миссию: создать социальный институт, свободный от негативных черт капитализма, тем самым дав мусульманам стимулирующий пример состоятельности их ценностных ориентиров. В работе показано, что данная задача решена в основном формально. Невозможность автаркии ведёт к массивному проникновению в исламские хозяйственные практики логики той самой социально-экономической системы, которой они призваны противодействовать.

Ключевые слова: ислам, моральная экономика, исламская экономика, исламские финансовые институты.

Мы полагаем, что начать рассмотрение вынесенной в заголовок темы желательно с пояснения. Выражение *исламская экономика* (ИЭ) – а в целом речь идёт о ней – сегодня имеет несколько смыслов. В самом деле, оно может пониматься как учение или особая «идеология и методология подхода к решению экономических проблем» [1, с. 155], как хозяйственная система, как набор практик. К тому же эти смыслы зачастую переплетаются между собой. Соответственно, предлагаемые ниже соображения будут относиться или к этому «переплетению», или к его составной части. В то же время комментарии, относящиеся к какому-либо из измерений исламской экономики, чаще всего должны быть распространены и на другие смыслы. Иными словами, в отсутствие ограничивающих оговорок конкретный объект анализа, как мы надеемся, будет ясен из контекста.

Исламскую экономическую доктрину можно рассматривать как бы изнутри всеобъемлющей системы взглядов мусульман, частью которой она является. Это, соответственно, предполагает, что анализ основывается на постулатах, имеющих авторитет и доказательную силу для адептов данной религии. Второй подход – это анализ «извне», помещающий исламскую экономику в общемировую контекст и рассматривающий её как часть глобального целого, анализ с точки зрения доминирующих теоретических и практических представлений о хозяйственной деятельности человека (и результатов применения этих представлений). Поскольку в действительности реально функционирующие формы исламской

экономики погружены не столько в исламский, сколько в общемировой контекст, вопрос о жизнеспособности принципов, на которых она строится, целесообразно изучать в рамках этого, второго подхода.

Понятие *исламская моральная экономика* является, по сути дела, тавтологией (хотя такая формулировка используется достаточно часто). Исламская экономика в силу своих характеристик представляет собой одну из форм общего феномена моральной экономики. Вместе со всем «миром» моральной экономики ИЭ видит своим интеллектуальным и нравственным противником мир неолиберальной, современной хозяйственной теории и практики, ассоциируемый с капитализмом¹. Поэтому ниже термины *исламская моральная экономика* и *исламская экономика* в основном используются как взаимозаменяемые.

В то же время в морально-экономической парадигме ИЭ занимает своё, особое место. Это вызвано тем, что она не только имеет религиозное происхождение, но и бытовать может лишь как религиозная конструкция – в противоположность превалирующему секулярному пониманию моральной экономики (и экономики вообще, разумеется). Важно отметить, что, пользуясь словами М.Б. ас-Садра, не предполагается, что ислам «сформулирует экономические закономерности. Ислам пришёл, чтобы организовать экономическую жизнь и развить систему, основанную на социальной справедливости. Исламская экономика... не имеет ничего общего с научным открытием фактически существующих экономических отношений» [2].

В наиболее общем виде моральную экономику можно определить как экономику, в которой экономические факторы уравниваются этическими нормами во имя социальной справедливости (PJ). По-видимому, без отступлений и изъятий она свойственна лишь патриархальным обществам, в которых производитель и потребитель выступают в одном лице (SJ). Развитие товарного производства и рынка, переплетающееся с усилением таких факторов, как личный материальный интерес и стремление к максимизации прибыли делового предприятия, подрывают это равновесие. Э. Томпсон (который, собственно, и ввёл в оборот термин *моральная экономика*²) показал, что реакция носителей традиционных нравственных норм на нарушение общественных устоев оказывается жёсткой, вплоть до гражданского неповиновения (TE)³, и противная сторона (то есть государство и имущие классы) отвечает, в свою очередь, не только репрессиями, но и частичным удовлетворением требований большинства. Таким образом, можно сказать, что моральная экономика есть взаимодействие культурных обычаев и хозяйственной деятельности, в котором сложившиеся обыкновения и общественное давление принуждают акторов экономики подчиняться традиционным нормам даже в ущерб прибыли.

¹ Разумеется, то же относится и к коммунистическому и иному социально-экономическому коллективизму, появившимся в Европе в XIX и XX вв., однако идейные разногласия ИЭ с ними, на наш взгляд, меньше. Возможно, порой классики современной исламской экономической мысли уделяли критике социализма столь большое внимание именно потому, что схожесть ряда идеологических посылок последнего с принципами устройства исламского общества порождала опасение притягательности социалистического месседжа для мусульман. Многие исторические события второй половины XX в. подтвердили обоснованность таких опасений.

² Употребление такого словосочетания встречается и раньше, однако в другом значении (см. (RBP)).

³ Современные демонстрации и забастовки с требованием повышения заработной платы и осуществления иных мер, направленных на обеспечение большей экономической справедливости, есть смягчённый вариант английских голодных бунтов периода зарождения капитализма.

Проблема моральной мотивации в деятельности человека – и в академическом, и в прикладном ключе – ставится в повестку дня, разумеется, не в последние десятилетия, но на протяжении всей известной нам истории. И в той части мира, которая сегодня называется Западом (начиная с Античности), и в мусульманском мире (начиная, в сущности, с его самой ранней поры) этой проблеме посвящали свои размышления выдающиеся представители данных цивилизаций. Постулируя этические нормы и указывая на отступления от таковых, эти авторы тем не менее имели перед собой общества, моральный фундамент которых в основном был достаточно монолитен.

Рассмотренный Э. Томпсоном период – XVIII век – для Европы необычен ввиду того, что становление капиталистического способа ведения хозяйства, казалось, теперь упраздняло упомянутый «закон» навсегда. Действительно, личная свобода, личная инициатива и личный интерес являются хрестоматийными ключевыми характеристиками «неоклассической» экономики. Однако на деле «неоклассическая» модель не может существовать в чистом виде. Действия её экономических субъектов так или иначе подвергаются влиянию множества факторов морально-нравственного, религиозного, иного «иррационального» свойства. Говорить о том, что общество, использующее данную модель, движимо только эгоистическими целями и методами, столь же некорректно, как и безоглядно руководствоваться постулатом об идеальной конкуренции при управлении деловым предприятием. Поэтому наиболее адекватным нам представляется определение моральной экономики, которое даёт А. Сейер: это «[исследования] того, как всевозможные виды хозяйственной деятельности подвергаются структурирующему воздействию моральных склонностей и норм и как, в свою очередь, эти нормы могут выхолащиваться, отбрасываться или закрепляться под давлением экономических обстоятельств» [3].

Характерно, что широко известный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) предваряется «Теорией нравственных чувств» (1759 г.), в сущности, образующей с ним диалогию, по наблюдению, например, А. Мюлебах (МА) и В. Смита. Последний указывает, что названные произведения формулируют «единую поведенческую аксиому – “склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой”, притом что... объекты обмена включают не только товары, но также подарки, помощь, одолжения как следствия личного расположения. Товары ли обмениваются или акты благосклонности, они доставляют выгоды от обмена, к которым человеческие существа неустанно стремятся во всех общественных транзакциях» [4, р. 3].

Впрочем, с В. Смитом кое в чём можно не согласиться. Представляется вполне очевидным, что отношения людей далеко не всегда предполагают обмен и выгоду. Даже в деловой среде имеют место проявления, находящиеся в прямом «противостоянии» с теми мотивами, которыми руководствуется хрестоматийный *homo economicus*. И действительно, ключевой идеей А. Смита была идея симпатии (сочувствия, сопереживания), толкающая нас на, казалось бы, нерациональные действия, находящиеся, впрочем, в согласии с базовыми моральными ценностями общества. Последние же, хотя ведут себя так, как описывает Сейер, в целом сохраняются в социальной ткани и существуют рядом со своими «неоклассическими» антиподами. Реакции, описываемые словами *помощь, солидарность,*

самопожертвование и др., или, напротив, возникающие при преступлении моральных норм, если следовать А. Смиту, являются естественными для человека. Действительно, как было показано в наше время, эти реакции вызываются гормональной деятельностью мозга. Они наблюдаются и у животных, а у человека за время эволюции получили дополнительное социальное измерение (ЗР, р. 267–270). С другой стороны, человеку не составляет особого труда подавлять такие реакции. В результате то, что общество воспринимает как морально обусловленное действие, или не совершается в конкретной ситуации, или вообще выводится из поведенческого арсенала индивида. Когда такие случаи принимают массовый характер, происходит общее размывание этических нормативов в данном социуме.

Вернёмся к определению А. Сейера и обратим внимание на присутствие в нём слова *исследование*. В самом деле, по контексту работы этого автора ясно, что речь в данной дефиниции идёт о дисциплине, призванной осмыслить функционирование такой системы, как моральная экономика. Определение это тем не менее кажется нам уместным и важным, так как концентрирует внимание на реальном положении вещей. Моральная экономика, говоря в целом, есть такая форма отношений людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления, которым сопутствуют определённые этические нормы. Они воспринимаются всеми субъектами этих отношений как обоснованные, сами собой разумеющиеся, не могущие быть оспоренными и обязательные. Очевидно, впрочем, что развитие общества постоянно ставит в повестку дня новые вопросы о разнообразных аспектах этих взаимоотношений, не говоря уже о проблемах, выходящих за пределы хозяйственной жизни как таковой. По мере выработки обществом консенсусной позиции по таким вопросам формируются новые нормы, встраивающиеся в моральный каркас экономики. Естественно, данный процесс не имеет видимого окончания. Понятно, что морально обоснованные (общественно приемлемые) нормы сосуществуют с явлениями, которые – в силу исторических факторов, правовой санкции, государственного принуждения – также воспринимаются как сами собой разумеющиеся и обязательные, но далеко не всеми членами общества (экономическими агентами) рассматриваются как обоснованные (справедливые).

По большому счёту, под это описание можно подвести почти всякую хозяйственную систему, почти всякое общество. Возможно, переход от моральности к не-моральности или наоборот совершается тогда, когда масса норм, свойственных той или другой форме, начинает очевидно превалировать, что, так сказать, инстинктивно ощущается членами общества. Так или иначе, несмотря на то что речь идёт о нормах, это не отвлечённые предписания догмы. Мы бы назвали такую систему позитивной как основанную на опыте, существующую в мире экономической и социальной реальности и являющуюся органичной частью этого мира.

С другой стороны, такая способность к адаптации вообще делает моральную норму сугубо относительной, что в последнем предделе стирает различие между моральным и не-моральным. Если люди готовы менять свои моральные предпочтения (и по своей биологической, и по социальной природе), встаёт вопрос о необходимости внешнего предвечного и неизменного мерила. Наличие

такого мерилла отделяет действующую экономическую модель с варьирующей в широких пределах степенью моральности от идеальной, стерильной моральной экономической модели, на которую ориентирует своих адептов ислам. Но всегда ли божественные заповеди выполняют свою оградительную функцию? У европейской цивилизации мы видим отрицательный ответ на этот вопрос.

В случае с исламской моральной экономикой на её начальном этапе мы имеем дело практически исключительно с нормами, которые постулируют должное потому, что таковы предписания священных текстов. Это означает, что данные нормы были привнесены в общество (первоначально – в среду арабов Мекки) как бы извне. На самом деле в этом нет ничего неестественного: таким путём шли все религиозные культы. Более того, новообращённые охотно и искренне принимали новые моральные предписания (в том числе относящиеся к области хозяйственных отношений) как раз потому, что находили их обоснованными. Не стоит забывать и того, что целый ряд форм организации хозяйственной деятельности, прямо или косвенно отразившихся в новых нормах, был заимствован из доисламской практики. Однако большая их часть была чистой новацией, шедшей в разрез с этой практикой и подчас становившейся прямым препятствием ведению коммерции в принятом порядке.

Очевидно, уместно утверждать, что быстрый успех, сопутствовавший проповеди Мухаммада, объясняется в первую очередь тем, что среди его соплеменников существовал латентный запрос на идеи, оформленные новым верованием. Причём думается, что прозелитов сначала захватывала не концепция единого Бога, достаточно сложная для усвоения, а новые социальные ценности, предлагавшиеся пророком.

Мы уже упоминали, что с течением времени какие-то нормы, оставаясь частью незыблемого «религиозного кодекса», на деле размываются и начинают игнорироваться. Можно предположить, что слабым звеном оказываются в первую очередь моральные ограничения, наложенные на деловую активность, то есть относящиеся не к сфере отношений с Богом (вера, ритуал), а к сфере человеческих отношений. В случае с исламом можно говорить о том, что в основном близкое к идеалу соблюдение норм предположительно имело место при жизни Мухаммада, а также во времена правления четырёх праведных халифов (впрочем, Т. Куран напоминает, что это был совсем краткий период, 39 лет, а двое из этих правителей кончили жизнь от рук братьев по вере, что мало вяжется с представлением об идеале [5, р. 322]).

В дальнейшем процесс отхода от нормативной парадигмы постепенно развивался, не оставляя в стороне экономическую составляющую жизни общества. Н. Рэй заключает (в первую очередь на основании документов Каирской генизы), что на протяжении всего Средневековья «существовала высокая степень корреляции между исламским правом, регулирующим кредитные отношения, и сложившейся в этой сфере практикой» [6, р. 79–80]. В качестве весомого аргумента он упоминает то обстоятельство, что экономическое отставание исламского мира от вышедшей из «тёмных веков» Европы не в последнюю очередь было связано с малой значимостью процентной ссуды, защищающей капитал от риска и способствующей его накоплению, на фоне доминирования партнерства и товарищества

на вере (комменды) как способов вложения капитала. Это суждение разделяет и, например, Т. Куран [5, p. 305].

В то же время Н. Рэй приводит и примеры явного отступления от нормативных запретов, хотя и немногочисленные. С учётом изложенного выше довода не приходится говорить о том, что автор впадает в ошибку предпочтения. Однако, рассуждая о восприятии Европой некоторых ближневосточных экономических институтов, он упоминает, в частности, так называемую *мухатару*, вошедшую в европейский оборот как *contracus mohatra*, а именно фиктивную по сути юридическую конструкцию, позволявшую обходить запрет на ссудный процент в деловом обороте мусульман. По-видимому, будет уместно предположить, что объектом «трансграничного трансферта» чаще становятся хозяйственные практики, хорошо зарекомендовавшие себя и, очевидно, распространённые на родине.

Подтверждение вышеприведенного тезиса о постепенном отходе от религиозно-этических императивов (или норм) в исламском мире приводит и Ш. Памук в исследовании, посвящённом денежному обращению в Османской империи: «В экономической и финансовой сферах, так же как и по многим вопросам управления они (османы. – А. Ж.) часто выпускали свои собственные государственные законодательные акты (“кануны”), даже если таковые противоречили шариату» [7, p. 13].

Выдающиеся мусульманские деятели, от Абу Юсуфа (731–798) до Шаха Валиуллы Дехлави (1703–1762), чьи работы дошли до наших дней, так или иначе уделяли внимание и вопросам нравственности, и вопросам экономики. Излагая своё видение того, как эти вопросы должны решаться в исламском обществе, они, естественно, не обходили молчанием и случаи отклонения от норм. Однако причины антиморальных проявлений и способы избавления от них они ищут внутри мусульманских сообществ. Ситуация меняется в XIX веке, когда Ближний, Средний Восток и Индия, бывшие основными центрами исламской мысли, лицом к лицу встречаются с Европой победившего капитализма (важную, но не исключительную роль сыграла в этом колонизаторская политика последней).

Эта встреча открыла интеллектуалам мира ислама глаза на подавляющее экономическое и техническое превосходство европейского Запада. Для них было очевидно, что это превосходство является в том числе продуктом иной идейной платформы («неоклассика!»), что символы этого превосходства быстро становятся крайне притягательными для многих мусульман, что следствием неизбежно окажется существенное разрушение исламских устоев, прежде всего в хозяйственной сфере. Например, в 1840 г. Османская империя, номинально бывшая преемницей и продолжением Халифата (до 1924 г.), начала выпускать казначейские облигации под 8 или 12 процентов годовых (единого мнения на счёт цифр в историческом сообществе нет) [8, p. 51]. Разумеется – и мы упоминали об этом выше – отступление от этих устоев имело место всегда. Когда (и если) оно принимало сравнительно массовый характер, это, конечно, подтачивало основы, но не создавало угрозы самому их существованию. Теперь эта угроза возникала.

В этом и состояла суть того изменения ситуации, на которое мы обращали внимание выше: вызов ценностям ислама стал фронтальным и приобрёл выраженные экзогенные черты. При этом наиболее остро опасность ощущалась на самом слабом «участке фронта» – экономическом. В ответ предпринимается анализ причины социально-экономического отставания исламского мира от мира капитализма исходя из необходимости решения двуединой задачи сохранения исламского характера общества в сочетании с сообщением исламу способности воспринять современные, передовые институты и практики, рождённые в Европе. Определение *передовой* при этом понималось именно в том смысле, что такие институты и практики могли бы позволить умме совершить рывок в сфере общественных отношений и, как следствие, в сфере экономики.

По целому ряду принципиальных вопросов авторы этого периода были готовы достаточно далеко отойти от парадигмы, задаваемой классическим фикхом (например, в сфере собственности, организационно-правовых форм предприятий и финансовой деятельности), но, как уже сказано, они не ставили под сомнение исламскую идентичность своих стран. Следует заметить, что моральная составляющая новых форм и процессов, предлагавшихся мусульманам (по крайней мере у целого ряда авторов), оставалась, в сущности, прежней. У них «существовало... осознание отрицательной, или тёмной, стороны экономического прогресса, капитализма, возросшей производительности и коммодификации» [9, р. 29–30].

В итоге попытка привнесения позитивного элемента в концепцию исламской экономики не удалась, привычный моральный нарратив возобладал. Он был подхвачен и усилен до радикализма во второй трети XX в. благодаря неустанной деятельности А. Маудуди. Он полностью отверг чуждые источники и положил в основу своих построений опыт и суждения мусульманской общины средневекового периода, полагая, что умме надлежит обратиться к истокам, к «золотому веку» (в его представлении) исламской цивилизации.

Взгляды А. Маудуди формировались в той специфической исторической, политической, социальной атмосфере, которая сложилась в период, предшествовавший выделению из британской колонии в Индостане Пакистана как государства мусульман. В этой связи для А. Маудуди остро стоял вопрос о религиозной идентичности как обособляющей мусульманина от индуистского большинства и ограждающей его от влияния капиталистической и социалистической концепций устройства общества.

При этом он хорошо отдавал себе отчёт в той роли, которую экономика стала играть в жизни человека. «В каждой сфере деятельности они [мусульмане] должны были с полным сознанием относиться к тому, чем их поведение отличалось от поведения немусульман, делая так, чтобы их было легко опознать как мусульман, – отмечает в данной связи Т. Куран. – Хозяйственная деятельность протекает частично, если не всецело, вне стен дома. Поэтому в принципе она могла бы служить делу привлечения внимания к самому исламу. <...> Если экономический выбор считать секулярным актом, поступательное движение экономики заставит существование мусульман выглядеть всё более секулярным. Но если его считать религиозным актом, тогда экономическое развитие

не должно умалять ту роль, которую ислам, как считается, призван играть в жизни мусульман» [5, р. 305].

А. Маудуди полностью отвергал саму мысль о некоем «союзе» ислама и современности, ставя во главу угла потребность в их полном «разводе». Квинт-эссенция его взглядов может быть извлечена, в частности, из лекции, прочитанной в Мусульманском университете Алигарха в 1940 г. Позволим себе довольно пространную выдержку: «Ислам налагает запрет как на незаконные на все те методы [приобретения богатства], которые губительны для морали. Если бизнес ведётся в рамках этих исламских ограничений, вероятность того, что кто-то сосредоточит в своих руках огромное состояние, мала. <...> Согласно исламу, наилучшая линия поведения для мусульманина – в том, что ему следует потратить всё, что им заработано, на свои законные и разумные нужды, а если у него образуется избыток – передать его другим, чтобы они могли удовлетворить свои нужды. <...> Исламским законом строго запрещено давать эти накопления в ссуду под процент. <...> Ислам рассматривает использование избытка состояния на инвестирование в собственный... бизнес или предоставление капитала другим с участием в прибыли и убытках совместного предприятия как вполне законные и правильные. <...> Ислам вырывает с корнем всё зло [вызванное отсутствием регулярной системы взаимопомощи и сотрудничества при капитализме] через учреждение закята и службы общественного казначея... Всякий раз, когда ты сталкиваешься с нуждой, ты можешь отправиться к общественному казначею и получить то, что тебе по праву причитается. <...> Но если кто-то посчитает возможным то, что эта экономическая система может быть успешно создана, даже будучи оторвана от единого целого идеологической, моральной и культурной системы ислама, я смиренно попрошу его избавиться от этого заблуждения. <...> Моральная система [ислама] всецело зависит от вашей веры во всемогущего и всезнающего Бога и вашего чувства ответственности перед Ним, в идею потусторонней жизни, когда все ваши поступки будут судиться Богом... и от признания того факта, что кодекс закона и моральности, который... посланник Бога поставил вам... в самом деле основывается на божественном руководстве» [10, р. 35–38, 40, 43].

Мы не ставили задачу дать очерк исламской экономической мысли. Ссылки на различных авторов призваны проиллюстрировать отношение к этой теме в мусульманской среде и показать его эволюцию. Поэтому, например, мы не будем обсуждать одну из самых крупных работ новейшего времени – книгу «Наша экономика» М.Б. ас-Садра. Это не попытка умалить её достоинства, однако в ней не обнаруживается существенно новых мотивов по сравнению с уже изложенными (не считая шиитской коннотации, но разбор межконфессиональных различий не относится к предмету настоящей статьи).

Возвращаясь к вопросу об эволюции понимания исламской экономики, следует констатировать, что, на наш взгляд, её не происходит или во всяком случае она не является генеральной тенденцией. В последние несколько десятилетий одновременно с появлением исламского банкинга, а в дальнейшем – с развитием других форм финансовой деятельности исламская интеллектуальная элита самым активным образом включилась в процесс идейного сопровождения этой деятельности. Мы наблюдаем возвращение интереса исследователей

к «западным» экономическим доктринам, широкое использование свойственного им математического аппарата, а главное – стремление создать теорию, то есть инструмент для объяснения явления и прогнозирования его развития (АЖ).

К примеру, видный представитель этой «новой волны» С.Н.Х. Накви подчёркивает, что исламская религия слишком реалистична, чтобы игнорировать тот факт, что человек в основе своей эгоистичен, и формулирует базовый постулат, задающий *modus operandi* исламской экономики. По Накви, новаторской чертой данной модели является то, что она требует перераспределения дохода и богатства от богатых к бедным как неотъемлемой части расчёта максимизации благосостояния, поскольку без удовлетворения такого условия социальный оптимум не будет достигнут. Данный тезис сопровождается математическим расчётом, подтверждающим возможность этой максимизации и показывающим её механизм, а также то, что накопление капитала (без имущественного расслоения) и динамичный рост возможны и в моральной исламской экономике [11, р. 8, 12–15].

Эти математические выкладки сами по себе небезынтересны. К сожалению, они сугубо ограничено полезны в прикладном отношении. С.Н.Х. Накви пользуется традиционным «неоклассическим» аналитическим аппаратом, неотъемлемой частью которого являются допущения и абстрагирование от многих элементов социальной реальности. Но главное – при подведении итога своих рассуждений ему не остаётся ничего иного, как прибегнуть к привычным пожеланиям, адресованным умме и государству: «Мусульманским обществам надо выработать определённые меры, чтобы быть в состоянии конкурировать на равных... с другими странами – и тем самым приблизиться к исламской экономике. <...> Необходимо изобрести какой-то механизм – например, перераспределительная политика плюс безответные трансферты деньгами или натурой. <...> [Государство и индивид] должны совместно разработать и поддерживать взаимовыгодный общественный договор, так чтобы божеский закон принял институциональную форму... Общественно значимая деятельность правительств должна создать необходимые предпосылки социальной гармонии и экономического прогресса» [11, р. 16–17].

Говорить о том, что западная экономическая действительность свободна от каких бы то ни было моральных норм, было бы откровенно нелепо. Столь же нелепо было бы оспаривать её многочисленные изъяны. Но можно говорить о том, что моральная составляющая западной практики позитивна, несмотря на свою нормативную сущность (мы рассуждали об этом выше). В отношении исламской экономики мы, в свою очередь, вовсе не утверждаем, что её моральное наполнение исключительно идеалистично и иррационально. Однако бо́льшая часть её норм именно такова. Поэтому в противовес западной системе исламская экономическая система (доктрина), как уже говорилось, должна быть признана нормативной (иными словами, оторванной от реальности). Мы предполагаем далее подкрепить этот вывод примерами из современной исламской финансово-экономической практики. Они должны дать ответ на вопрос, вполне ли соблюдаются постулированные нормы там, где, как предполагается, их удалось

сделать основой практики исконно «капиталистических» институтов – современных банков и даже рынка капитала⁴.

Любое приращение базового актива, полученное без приложения труда (в широком смысле слова), без разумного риска утраты собственником этого актива в процессе производительного применения и являющееся компенсацией просто за факт пользования активом, в исламе называется *риба* и однозначно категорически запрещено. Для финансового бизнеса, имеющего дело с деньгами, это означает запрет на ссудный процент⁵. При этом для риска неразумного, принципиально не поддающегося оценке, существует определение *гарар*, что следует понимать как опасность, возникающую из-за асимметричности информации, а для дохода, приобретённого без общественно полезной деятельности, – определение *мейсир*, что близко по смыслу к понятию *азартная игра*. И гарар, и мейсир также, естественно, запрещены. Ясно, что, будучи практическим воплощением исламской экономической доктрины, исламский банк призван обеспечивать такое перераспределение денежных ресурсов (в согласии с вышеперечисленными нормами), чтобы их использование (разумеется, на основе срочности) служило интересам общества, давало ощущаемый всеми качественный, а не просто количественный рост общественного благосостояния.

Небезынтересно спроецировать структуру некоторых исламских финансовых продуктов и некоторые из распространённых методов управления финансами и рисками в исламских финансовых институтах (ИФИ) на перечисленные в предыдущем абзаце ограничения и предписания и на нормы исламской экономики вообще. Для этого мы приведём несколько примеров обобщённых ситуаций из повседневной деятельности исламских банков. При желании нашу выборку можно назвать тенденциозной. Спору нет, ИФИ и их клиентура в основном вполне добросовестно стараются соблюдать принципы своего бизнеса, то есть религиозно-этические нормы. Мы лишь хотим проследить, в какой мере это им удаётся.

В целом исламский банк оказывает те же услуги, что и банк обычный (традиционный): расчёты, вклады, выдача денежных средств на срок⁶. Однако мы воздерживаемся от термина *кредит*, подчёркивая то обстоятельство, что два последних типа услуг ИФИ предлагаются уже в специфических формах контрактов, определённых классическим фикхом.

Пассивы исламского банка образуются, помимо капитала, или текущими и сберегательными счетами, по которым в принципе вознаграждение не предусматривается, или инвестиционными (срочными) вкладами, вознаграждение по которым зависит от прибыли, получаемой в связи с данными средствами банком. Если в последнем случае вместо прибыли возникает убыток (с условием, что

⁴ Мы не рассматриваем другие формы финансовых предприятий – страховые компании, инвестиционные фонды и т. п. – в силу их сравнительно малого размера, числа и экономической значимости. Поясним также, что, говоря о рынке капитала, мы имеем в виду его быстро развивающийся сегмент, представленный так называемыми сертификатами участия, известными как *сукуки*, или (хотя термин сугубо некорректен) исламские облигации. Наконец, добавим, что мы осмысленно оставляем без подробного разбора обоснование особенностей функционирования исламских банков, предлагаемых фикхом, как не имеющее прямого отношения к данной части статьи. О месте фикха (исламского права) в исламе, его соотношении с шариатом см. (ЛС).

⁵ Существуют неортодоксальные точки зрения на этот вопрос, в силу чего дискуссия о *риба*-проценте в исламском мире не прекращается. Однако для подавляющего большинства её участников греховность *риба* очевидна.

⁶ Разумеется, круг операций ИФИ этим не ограничивается. В целом описание бизнеса исламского банка здесь умышленно упрощено.

банк действовал *bona fide*), вкладчик должен принять на себя ту часть убытка, которая пропорциональна размеру вклада.

Для размещения привлечённых с рынка средств исламский банк может применять: контракты с распределением прибыли или прибыли и убытков; контракты, налагающие на «заёмщика» долговые обязательства; контракты, генерирующие для банка комиссионный доход.

Вообще, по общепринятому мнению, распределение прибыли и убытков составляет стержень деловых отношений в исламской экономике, которую поэтому иногда называют *equity-based*, или основанной на принципе РПУ (PLS – profit and loss sharing). Логика такой структуры контракта заключается в том, что деньги, вносимые в капитал предприятия, ставятся в равные условия с другими факторами производства: землёй (материальными ресурсами), трудом, деловой предприимчивостью. В силу этого капитал претендует на прибыль только тогда, когда она фактически создаётся.

Когда банк применяет соответствующие контракты в активных операциях, он на время становится совладельцем финансируемого таким способом бизнеса, от прибыли которого зависит его, банка, прибыль. Один из вариантов такого контракта устанавливает, что если бизнес клиента создал убыток, то таковой возлагается только на банк. Существуют многочисленные свидетельства того, что это, стимулируя клиента максимизировать доход, не стимулирует его всячески минимизировать убыток, поощряя избыточно рискованное поведение. Одновременно распространённые во многих странах, имеющих исламский банковский сектор, обыкновение вести двойную бухгалтерию и иные неэтичные практики позволяют «заёмщику» занижать размер дохода с ущербом для ИФИ. Последнее относится ко всем контрактам типа РПУ. Хотя банк, как уже говорилось, становится совладельцем бизнеса, он исполняет сугубо пассивную роль, что и открывает дополнительные возможности для манипуляций со стороны партнёра-предпринимателя.

Как следствие, ИФИ крайне неохотно прибегают к активным операциям, основанным на разделе прибыли и убытков. Но это не единственная и, быть может, не главная причина. Ислам крайне позитивно относится к предпринимательству. Но, как мы помним, во главу угла он ставит не прибыль при всей её богоугодности. Она всегда занимает подчиненное положение по отношению к материальному благу и нравственному здоровью общины в целом. Однако РПУ-контракты не могут обеспечить банку надёжного входящего денежного потока ввиду чрезвычайно волатильного характера генерируемой ими прибыли. Между тем в реальности акционеры ИФИ, инвесторы, вкладывающие средства в его свободнообращающиеся акции, партнёры по межбанковскому рынку, существующие и потенциальные клиенты, регулятор – все заинтересованные стороны ожидают, что банк будет прибыльным не только в долгосрочной, но и в краткосрочной перспективе. В противном случае последствия для него будут негативными. Именно так, хотим мы того или нет, устроена деловая среда не только на Западе, но и в мусульманском мире.

Это не значит, что ИФИ не занимаются благотворительностью. Но хотя такую общественную деятельность исламские банки ведут, быть может, шире, чем традиционные, по сути мы не видим различий. Расчёт же на то, что исламские финансовые институты сосредоточатся на внедрении новой экономической

морали, а главное – на работе по социально-экономическому развитию своих стран, не оправдывается.

Поскольку прибыль и экономическая эффективность бизнеса оказываются приоритетом ИФИ, основным каналом размещения средств для них стали контракты долгового типа. Долг, в том числе денежный, в отличие от денежной (процентной) ссуды, не является чем-то неисламским. Соответствующие операции исламского банка (в отличие от РПУ-схем, где клиент непосредственно получает денежные средства) представляют собой торговые транзакции с различными физическими активами, при которых финансовый институт не снабжает «заёмщика» деньгами, а приобретает необходимое тому имущество за свой счёт и продаёт его «заёмщику» с соблюдением ряда условий. Понятно, что, когда одна сторона несёт некие расходы в интересах другой стороны, до окончательной компенсации этих расходов вторая сторона является должником по отношению к первой. Доход банка формируется за счёт того, что компенсация включает в себя надбавку за услугу⁷.

При строгом соблюдении всех разработанных фиксом параметров таких контрактов их некоторое внешнее сходство с процентной сделкой теряется. Ключевым параметром является принятие банком рисков операции. Именно этот риск, возникающий оттого, что ИФИ совершает торговую, а не денежную транзакцию, продавая клиенту товар, а не ссужая его средствами, даёт банку право на прибыль. Это прежде всего рыночный риск. Банк приобретает товар на себя, и тот остаётся в его собственности до подписания с клиентом акта сдачи-приёмки. Поскольку цена, по которой товар приобретается клиентом, заранее согласована, а торговая надбавка определяется в процентах от этой фиксированной цены, банк рискует недополучить прибыль или вовсе получить убыток, если за время между заключением договора с «заёмщиком» и закупкой товара банком цена на такие товары поднимется⁸. Помимо рыночного риска он несёт риск утраты или порчи товара при транспортировке, хранении и т. д.

Поскольку рынок и регулятор стимулируют исламский банк, как любой другой банк, минимизировать риски, на практике подобная сделка структурируется так, что соблюдение вышеназванных условий сводится почти к формальности. Поэтому предпочтение, отдаваемое ИФИ долговым контрактам, повсеместно превалирует. В совокупном «кредитном» портфеле сектора контракт типа *мурабаха* (взятый нами здесь в качестве наиболее иллюстративного примера) занимает 85%, а в некоторых странах, считающихся лидерами исламского банкинга, превышает 90% [12]. Как таковой, данный факт не является нарушением исламских норм в смысле буквы, но с учётом доминирующих методов минимизации рисков сигнализирует об отступлении от духа этих норм. Данное утверждение – не наш произвольный вывод, на это указывают авторитетные мусульманские специалисты, например Таки Усмани (ТУ).

Распределение прибыли и убытков как метод формирования ресурсной базы ИФИ также несвободно от двусмысленных ситуаций. В исламских банках с некоторых пор принято создавать помимо обязательных резервов особый резерв

⁷ Некоторые долговые, или торговые, контракты не вполне соответствуют приведённому описанию, но в данном случае это не настолько существенно.

⁸ Понятно, что при обратном движении цен потери понесёт клиент.

выравнивания доходности. С согласия собственников инвестиционных счетов (срочных вкладов) в него отчисляется некоторая часть их доходов. Предназначение резерва – обеспечить вкладчикам доход в том случае, если за отчётный период по их вложениям получен убыток.

Это порождает так называемую проблему поколений. Она состоит в том, что в случае расторжения клиентом отношений с банком его взнос в резерв выравнивания доходности ему не возвращается. В результате новое «поколение» вкладчиков сможет получить компенсацию отчасти из средств лиц, уже не имеющих отношения к текущим операциям этого «поколения» и его убыткам.

Другой метод поддержания лояльности вкладчиков, практикуемый в исламских банках, – отказ его акционеров от всей или части своей доли прибыли для того, чтобы обеспечить вкладчикам ожидаемую ими доходность. Оба эти механизма имеют шариатскую санкцию. Но, на наш сторонний взгляд, как следствие, тут происходит отступление от парадигмы РПУ. Стало быть, создаётся угроза для моральных норм исламского банкинга, ибо принцип великодушия, которым обосновывается правомерность данных практик, реализуется здесь прежде всего по форме. Банк же руководствуется всего лишь прагматическими деловыми соображениями.

Отдельной проблемой является размер дохода, приходящегося на долю вкладчиков, вернее, обуславливающего его пропорции распределения прибыли. Посвящённые этому вопросу исследования (HZ) демонстрируют, что при распространённых сегодня вариантах пропорций рентабельность операций для исламского банка может в разы превышать рентабельность этих же операций для его соинвесторов-вкладчиков. Это, очевидно, не отвечает идее справедливости как одной из основных моральных норм ислама. В то же время вкладчик не имеет выбора, так как, вопреки модели и рекламным утверждениям банков, установление пропорций не является результатом переговоров. Клиент или подписывает стандартный договор присоединения (если прибегнуть к терминам российского права), или получает отказ.

Интересно, что ставки доходности по инвестиционным счетам, выплачиваемые ИФИ, имеют долгосрочную ретроспективу коинтеграции со ставками обычных банков, включая совпадающие характеристики волатильности (IMF).

Ещё один распространённый пример касается счетов (вкладов), организованных не по инвестиционному принципу и не предполагающих выплаты дохода. Весьма распространено использование для этого контракта о предоставлении беспроцентного займа («заём из щедрости»). Фикх допускает, что заёмщик может выразить заимодавцу свою признательность подарком, деньгами и т. п. Однако стимулировать возможного заимодавца заранее данным обещанием материальной благодарности не допускается. Между тем банки-«заёмщики» нередко берут на себя публичное, контрактное обязательство «время от времени» выплачивать держателям формально бездоходных счетов определённое вознаграждение⁹.

⁹ Отдельной темой в свете приведённых примеров является роль шариатских советов, которые уступают давлению менеджмента, больше заинтересованного в финансовом результате бизнеса. В данной связи в настоящее время высказывается осторожная критика в адрес шариатских советов, указывающая на их возможную ангажированность из-за того, что прибыль банка является в конечном счёте источником получаемого членами советов вознаграждения.

Проблема не тривиальна. Об этом говорит появление исследований так называемого парадокса конвергенции, то есть положения, при котором исламские финансовые инструменты стали слишком заметно напоминать инструменты обычных финансовых рынков – несмотря на заявленные далеко идущие намерения прямо противоположного свойства (РА).

Мы полагаем, что мир бизнеса сегодня устроен так, что ряд моральных норм ислама, в модели задающих строгие рамки деятельности ИФИ, существенно ослаблены. Исламские банки функционируют в регулятивной среде, плохо соотносящейся с рядом их фундаментальных принципов (не в последнюю очередь в части принятия рисков).

ИФИ не просто работают, но конкурируют – и друг с другом, и с традиционными банками. Для исламских банков уже давно стало слишком важным любой – почти любой – ценой не проиграть в этой борьбе, не потерять клиентов и обеспечить положительный финансовый результат¹⁰. Поскольку ИФИ имеют специфическую целевую клиентуру, для них также важно, чтобы их продукты и услуги соответствовали предусмотренным фикхом формам. Это отвечает общей методологии ислама. Но можно сказать, что исламский банковский сектор, таким образом, попал в «ловушку ортопраксии».

Исламская моральная экономика как доктрина, как модель полностью отвечает своему названию: она зиждется на принципах, данных соответствующей религиозной системой, и эти принципы, безусловно, передают её этическую заряженность. Однако уже на ранних этапах существования исламского общества имело место определённое отступление от данных принципов, порой принимавшее достаточно широкий характер. Причина, по нашему мнению, кроется в способности человека под воздействием разнообразных личных интересов подавлять побуждение следовать тем или иным моральным нормам. Однако, пока исламский мир существовал сравнительно обособленно, такие эксцессы не наносили ему непоправимого ущерба и, даже становясь временами сравнительно массовыми, оставались эксцессами, компенсировавшимися общим настроением общества.

Ситуацию изменило попадание мира ислама в орбиту глобальных экономических процессов, и функциональная, и моральная составляющая которых определялась нормами, сложившимися к этому моменту в странах Запада. Исламский ревайвализм, бывший в том числе реакцией на гегемонию чуждых ценностей, породил, как казалось, адекватный ответ в лице исламского банка. Однако авторы проекта, действовавшие, кстати, отнюдь не только по политическим мотивам, но искренне желавшие следовать своим религиозно-этическим установкам, получили искомое во многом лишь как форму. Нельзя исключить, что стремительный рост исламского финансового сектора, который наблюдается особенно с начала XXI в., в том числе в среднем на 19% в год в течение 2007–2012 гг.

¹⁰ В рамках идеи парадокса конвергенции используется понятие *конкурентный изоморфизм*: конкуренция ведёт к тому, что организации и продукты становятся похожи друг на друга вследствие копирования рыночного поведения более успешных рыночных игроков или опасения повторить судьбу большей части тех, кто не выдержал конкуренции из-за своих слишком заметных отличий.

[13, р. 4], является следствием не только привлекательности услуг исламского типа (хотя отрицать именно религиозный спрос на них было бы ошибочно), но и во многом – копирования ИФИ практик обычных банков, охотно принимаемого обществом.

Мусульмане – как специалисты по исламской экономике, так и неспециалисты, с которыми нам неоднократно приходилось общаться, – признают наличие проблемы. Предлагаемый ими рецепт – воспитательная, образовательная работа. По-видимому, они правы, и это единственный способ, если отбросить радикальные альтернативы. Однако нам не понятно, как это может дать желаемый результат при условии, что в самих мусульманских странах господствует форма экономической жизни не то чтобы противная моральным нормам вообще, но отнюдь не табуирующая эгоистическое поведение для достижения деловой выгоды и постоянно поддерживаемая примером более «продвинутых» в материальном отношении обществ.

Нынешний финансовый кризис, поразивший Запад как раз из-за неразборчивости в средствах и безответственности ради удовлетворения жажды наживы, дал надежду проponentам исламской моральной экономики на то, что западный пример благосостояния наконец начнёт восприниматься мусульманами как иллюзия. Однако у людей короткая память, её, видимо, не хватит ещё на 70 лет (если абстрактно предположить, что следующее столь масштабное потрясение может произойти через тот же срок, что отделяет текущие события от событий 30-х годов прошлого века). Как только кризис завершится и экономически развитые страны выйдут на новый виток цикла и последующего более-менее поступательного развития, эта надежда сама станет иллюзорной.

Summary

A.Yu. Zhuravlev. Feasibility of a Moral Economy in the Context of Islamic Economic Doctrine and Practice.

The article reviews some aspects of the intellectual and practical reaction of the Muslim world to the erosion of traditional Islamic values as influenced by the economic expansion of capitalism and its immanent world-view. The work seeks to display to what measure Islamic economy as a particular case of moral economy performs its mission, which is to create a social institution free of the negative traits of capitalism and thus to give Muslims a stimulating example of the rightness of their own fundamental values. The work shows that this problem has been predominantly solved on paper only. The impossibility of autarchy leads to an impregnation of Islamic economic practices with the logic of the very socio-economic system they are supposed to counter.

Keywords: Islam, moral economy, Islamic economy, Islamic financial institutions.

Источники

- PJ – *Powelson J.P.* The Moral Economy. – Ann Arbor: Univ. Michigan Press, 2000. – 296 p.
SJ – *Scott J.C.* The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. – New Haven; London: Yale Univ. Press, 1976. – 246 p.
TE – *Thompson E.P.* The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century // Past Present. – 1971. – № 50. – P. 76–136.

- MA – *Muehlebach A. Complexio Oppositorum: Notes on the Left in Neoliberal Italy // Public Culture.* – 2009. – V. 21, No 3. – P. 495–515.
- ZP – *Moral markets: the critical role of values in the economy / Ed. by P.J. Zak.* – Princeton, N. J.: Princeton Univ. Press, 2008. – 386 p.
- АЖ – *Журавлёв А.Ю. Концептуальные начала исламской экономики // Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты: Сб. ст. / Под ред. Р.И. Беккина.* – М.: Умма, 2004. – С. 5–37.
- TU – *Usmani M.T. An Introduction to Islamic Finance.* – The Hague: Kluwer Law Int., 2002. – 125 p.
- HZ – *Hasan Z. Islamic Banks: Profit sharing, equity, leverage lure and credit control.* – URL: http://mpr.aub.uni-muenchen.de/11737/1/MPRA_paper_11737.pdf, свободный.
- IMF – *Cevik S., Charap J. The Behavior of Conventional and Islamic Bank Deposit Returns in Malaysia and Turkey.* – Washington, DC: Int. Monetary Fund, 2011. – 23 p.
- PA – *Pitluck A.Z. How could Europe avoid the Convergence Paradox? A sociological analysis // Conf. «Business in between Cultures – the Development of Islamic Finance», Sarajevo, 15–16 Nov. 2012.* – URL: <http://ebookbrowse.com/pitluck-aaron-z-presentation-pdf-d458618143>, свободный.
- RBP – *Ralph B.P. The Moral Economy.* – N. Y.: Charles Scribner's Sons, 1909. – 267 p.
- ЛС – *Сюкияйнен Л.Р. Исламское право: взаимодействие юридического и религиозного начал // Ежегодник либертарно-юридической теории.* – 2007. – Вып. 1. – С. 97–106.

Литература

1. *Сюкияйнен Л.Р. Правовые основы исламской экономики: взаимодействие исламской и европейской правовых культур // Pax Islamica.* – 2010. – № 1 (4). – С. 155–172.
2. *Al-Sadr M.B. Islamic Economy as we believe.* – URL: <http://www.angelfire.com/al/gardez/economy.html>, свободный.
3. *Sayer A. Moral Economy.* Published by the Department of Sociology, Lancaster University. – URL: <http://www.lancs.ac.uk/fass/sociology/research/publications/papers/sayer-moral-economy.pdf>, свободный.
4. *Smith V.L. The Two Faces of Adam Smith // South. Econ. J.* – 1998. – V. 65, No 1. – P. 1–19.
5. *Kuran T. The Genesis of Islamic Economics: A Chapter in the Politics of Muslim Identity // Soc. Res.* – 1997. – V. 64, No. 2. – P. 301–338.
6. *Ray N.D. The Medieval Islamic System of Credit and Banking: Legal and Historical Considerations // Arab Law Q.* – 1997. – V. 12, is. 1. – P. 43–90.
7. *Pamuk S. A monetary history of the Ottoman Empire.* – Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2000. – 276 p.
8. *Warde I. Islamic Finance in the Global Economy.* – Edinburgh: Edinburgh Univ. Press, 2010. – 272 p.
9. *Tripp Ch. Islam and the Moral Economy: the Challenge of Capitalism.* – Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2006. – 229 p.
10. *Maududi A.A. The Economic Problem of Man and Its Islamic Solution.* – Lahore: Islamic Publications, 1992. – 44 p.
11. *Naqvi S.N.H. The Dimensions of an Islamic Economic Model // Islamic Econ. Stud.* – 1997. – V. 4, No 2. – P. 1–24.

-
12. Islamic Banks and Financial Institutions Information. Islamic Research and Training Institute (A Member of the Islamic Development Bank Group). – URL: http://www.ibisonline.net/Islamic_Banks/IndustryHighlights.aspx, сводобный.
 13. The Banker. Top Islamic Financial Institution, 2012. – November 2012. – 56 p.

Поступила в редакцию
31.05.12

Журавлёв Андрей Юрьевич – кандидат экономических наук, приглашённый преподаватель кафедры мировой экономики, Московский государственный университет, г. Москва, Россия.

E-mail: ajuravliov@yahoo.com