

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОБЗОР БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ И ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ*

Альмира Загировна НАГИМОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Институт международных отношений
Казанского (Приволжского) федерального университета (КФУ),
Казань, Российская Федерация
nagimova_almira@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-0858-7323>
SPIN-код: 5517-4911

История статьи:

Рег. № 336/2021
Получена 07.06.2021
Получена
в доработанном виде
21.06.2021
Одобрена 05.07.2021
Доступна онлайн
30.09.2021

УДК 339.727.22
JEL: F30, G20, O16

Ключевые слова:

исламские финансы,
исламский банк,
исламское окно,
необанк, карта
рисков

Аннотация

Предмет. Бизнес-модели банков и финансовых компаний, работающих в соответствии с исламскими финансовыми принципами.

Цели. Провести классификацию и сделать краткий обзор особенностей бизнес-моделей и рисков исламских банков и исламских финансовых компаний.

Методология. Использованы общенаучные методы классификаций и группировок, логического анализа и теоретического обобщения.

Результаты. Проведена классификация и выявлены особенности деятельности исламских банков и исламских финансовых компаний. Сделан краткий обзор специфик бизнес-моделей и возникающих при этом рисков, характерных для банков и компаний, работающих по исламским финансовым принципам.

Область применения. Данное исследование дополняет работы о проблемах и перспективах исламских финансов в странах СНГ. Материалы могут быть использованы министерствами и ведомствами, менеджментом банков и институтов развития, инвестиционных, микрофинансовых, лизинговых, страховых и консалтинговых компаний, финансово-промышленных групп, заинтересованных в привлечении или размещении капитала в соответствии с исламскими финансовыми принципами.

Выводы. Для каждой из выявленных бизнес-моделей исламского банка или исламской финансовой компании идентифицированы ключевые риски и построена карта рисков. Она призвана помочь в определении дальнейшей стратегии адаптации исламских финансов на постсоветском пространстве.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2021

Для цитирования: Нагимова А.З. Классификация и обзор бизнес-моделей исламских банков и исламских финансовых компаний // *Финансы и кредит*. — 2021. — Т. 27, № 9. — С. 2078 — 2095.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.9.2078>

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-310-60002 «Исламские финансы на постсоветском пространстве: вызовы и возможности для инвестиционного роста стран СНГ».

Введение

На конец 2019 г. рынок исламских финансов¹, будучи самым крупным сегментом исламской экономики, оценивался по разным данным в 2,5—2,9 трлн долл. США. При этом две трети этого рынка приходится на Иран, Саудовскую Аравию и Малайзию². К 2024 г. исламские финансовые активы, даже с учетом замедления экономик ввиду коронавирусных ограничений, достигнут 3,7 трлн долл. США³. В мире насчитывается 46 стран, где действует законодательство в области исламских финансов, однако согласно Islamic Finance Development Report 2020, который измеряет количественные и качественные показатели сектора, наиболее развитыми рынками в сфере исламских финансов являются пять стран Юго-Восточной Азии и Персидского Залива: Малайзия, Индонезия, Бахрейн, ОАЭ и Саудовская Аравия. В этих странах представлено большое разнообразие коммерческих исламских финансовых структур, особенности бизнес-моделей которых мы и рассмотрим в данной статье.

Классические исламские банки

Совокупный размер исламских банковских активов составляет, по разным оценкам, до 2 трлн долл. США, это 6% глобальных банковских активов. По данным Islamic Finance Development Report 2020, в мире насчитывается более 1 500 исламских финансовых институтов, более трети из которых приходится именно на исламские банки. Велико не только количество исламских банков, но и их вклад в исламскую финансовую индустрию: они неизменно формируют 70—80% совокупных активов этого рынка. При этом в 13 странах исламские банки уже достигли уровня системной значимости. Помимо Ирана и Судана, банковская система которых целиком является исламской, больших успехов добилась Саудовская Аравия (здесь доля исламских банков в совокупных банковских активах страны составляет 69%), Бруней (63%), Кувейт (48%), Малайзия (28%), Катар (26%), ОАЭ (25%), Бангладеш (25%), Джибути (20%), Иордания (16%), Палестина

¹ В рамках данного исследования под исламскими финансами мы понимаем финансовые учреждения и инструменты, соответствующие исламским финансовым принципам, которые включают: во-первых, запрет на ростовщичество или процентные отношения (риба); во-вторых, запрет на неопределенность (гарар), понимаемую как непрозрачность, двусмысленность и асимметричность информации в сделках; в-третьих, запрет на финансирование вредоносной деятельности по производству и продаже алкоголя, табака, свинины, оружия, развлечений, традиционных банков и др. (харам); в-четвертых, разделение рисков между владельцем капитала и инициатором проекта; в-пятых, материальность сделки, выражающуюся в прямой или косвенной связи с реальными активами; в-шестых, справедливость, понимаемую как отсутствие эксплуатации одной стороны сделки другой стороной [1].

² Islamic Finance Development Report 2020. ICD–Refinitiv, 72 p.

³ State of the Global Islamic Economy Report 2020/21. DinarStandard, 2020, 209 p.

(15,5%) и Бахрейн (15%). В странах СНГ такими странами являются Кыргызстан и Казахстан⁴.

Следует особо отметить, что одной из причин, вызвавших бурный рост исламского банкинга в предыдущие десятилетия, была их бизнес-модель, которая доказала свою ценность, позволив избежать кризиса субстандартного кредитования 2008 г. Однако если рассмотреть этот рынок детальнее, то оказывается, что наибольшую устойчивость показывают бизнес-модели небольших, нежели крупных исламских банков [2].

В целом исламские банки — это относительно новое явление в экономической истории, и их дальнейшее выживание и процветание будут зависеть от роста осведомленности о них и доступности предоставляемых услуг. Результаты исследований многих ученых указывают на то, что исламским банкам необходимо повышать эффективность маркетинговых и просветительских кампаний, больше рассказывать о своих отличительных чертах и о том, как они выгодно удовлетворяют интересы клиентов [3]. Действительно, свидетельства из Пакистана продемонстрировали, что осведомленность, знания и уровень религиозности положительно влияют на восприятие потребителями исламских финансовых продуктов и услуг [4]. Кроме того, на увеличение конкурентоспособности исламских банков будет положительно влиять предложение новых более инновационных финансовых продуктов.

В последние годы с ростом спроса на цифровые финансовые услуги многие исламские банки перешли в цифровой формат и трансформировались в цифровые исламские банки. Примерами таких банков являются саудовский Meem (подразделение исламского банка Gulf International Bank), бахрейнский IlaBank (Bank ABC), турецкий Insha (Albaraka Turk) и др. Нам также известно, что весной 2020 г. девятый в мире и второй в Катаре исламский банк Masraf Al Rayan объявил о создании в Казахстане полностью цифрового исламского банка⁵.

Исламские необанки

Повсеместное распространение мобильных устройств способствовало тому, что многие потребители финансовых услуг отдали предпочтение мобильным приложениям банков. Это позволило расширить бизнес не

⁴ Islamic Financial Services Industry Stability Report 2020. Islamic Financial Services Board, 2020, 137 p.

⁵ Al Rayan Investment LLC начинает процесс создания банка Al Rayan Bank в МФЦА.
URL: <https://authority.aifc.kz/ru/news/al-ryan-investment-llc-nachinaet-protsess-sozdaniya-banka-al-ryan-bank-v-mftsa/>

только цифровых исламских банков, но и небанковских поставщиков финансовых услуг (необанков). В отличие от классических исламских банков необанки не ограничены сложными административными барьерами и высокими нормативными требованиями центральных банков. В то же самое время необанки не предоставляют новых видов банковских услуг: их услуги аналогичны услугам классических аналогов, но более прозрачны, разнообразны, экономичны и персонализированы.

В то время как центральные банки многих стран продолжают отдавать предпочтение физическому присутствию банков, необанки создаются в Великобритании, которая одновременно считается исламским экономическим центром Европы. Такие исламские необанки как Niyah (2018 г.) и Rizq (2020 г.) появились именно здесь. Дальнейший потенциал развития рынка исламских необанков основан на их сравнительно недорогой бизнес-модели, не обремененной затратами на содержание физических офисов и выполнение нормативов центральных банков, но основанной на доступе к более продвинутым технологиям: круглосуточное обслуживание клиентов чат-ботами, практически мгновенные трансграничные переводы, автоматизированные бухгалтерские, налоговые и казначейские услуги, основанные на искусственном интеллекте (AI), машинном обучении (ML) и др.

Исламские окна

Концепция исламского окна как отдельного департамента или филиала, действующего в рамках традиционного банка и предоставляющего исламские финансовые продукты, зародилась в Малайзии в 1993 г. Изначально она была апробирована Центральным банком Малайзии (Bank Negara Malaysia) на трех крупных банках, а уже через три месяца распространилась на все остальные финансовые учреждения страны. Тогда исламские окна позволили быстро увеличить охват и повысить доступность исламских финансовых услуг для населения. С тех пор модель внедрения исламских финансов в экономику через создание исламских окон использовалась правительствами многих других стран Юго-Восточной Азии и Западной Европы, в то время как для стран Ближнего Востока была характерна тенденция по созданию автономных исламских банков. Последние исследования говорят о том, что с годами и в Малайзии полноценные исламские банки показали бóльшую эффективность, чем исламские окна [5]. Таким образом, открытие исламских окон следует отнести к промежуточному этапу развития исламского финансового

сектора, за которым должен следовать этап развития полноценных исламских банков.

Исламские инвестиционные банки и управляющие компании

По данным Islamic Finance Development Report, на 2019 г. в мире насчитывалось 288 исламских инвестиционных компаний. Все вместе они формируют рынок объемом 59 млрд долл. США. Ярким примером такого банка является Arcapita, который был основан арабскими бизнесменами в Бахрейне в 1997 г. С тех пор банк организовал 80 исламских сделок на общую сумму более 30 млрд долл. США⁶. Бизнес-модель этого и других подобных банков основана на комиссии за управление активами (1,5—2% и более) и плате за успех (success fee) по реализованным сделкам (как правило, 20%). Общее количество инвесторов Arcapita составляет более 1 300 высокообеспеченных лиц (HNWI) из стран Персидского залива. Исследователи Голам Мостафа Хан и Сайед Джамал Уддин в своей работе «Интернационализация исламского инвестиционного банка: возможности и проблемы Arcapita» рассмотрели, как этот банк, привлекая частные капиталы на ближневосточных рынках и размещая их в США, Европе и Азии, стал международным [6]. Еще одним примером исламского инвестиционного банка является International Investment Bank, который был основан арабскими инвесторами в Бахрейне в 2003 г. Согласно отчетности, у банка более 100 акционеров, средства которых размещаются в различных классах активов, начиная от недвижимости и заканчивая фондами прямых инвестиций на Ближнем Востоке и в Европе. В 2005 г. банк совершил свою самую крупную сделку — приобрел исламский банк European Islamic Investment Bank в Великобритании за более чем 450 млн долл. США. В 2007 г. банк купил долю 49% в азербайджанском Amrahbank за более чем 45 млн долл. США для полного его преобразования в исламский.

Кроме прямых инвестиций в бизнес и недвижимость, исламским инвесторам доступно более 1 700 инструментов: исламские паевые инвестиционные (mutual funds) и торгуемые (ETF) фонды. Общая стоимость активов, находящихся под управлением таких фондов, составляет почти 140 млрд долл. США. Это около 5% рынка исламских финансов. Если выбор исламских ETF не так велик (в мире их насчитывается 29), то взаимных фондов — множество (свыше 1 500). Исследования показали, что инвестиционные стратегии исламских фондов направлены на покупку акций роста компаний малой капитализации [7]. При этом исламские ПИФ уступают традиционным по доходности на всем

⁶ Overview – Arcapita. URL: <https://www.arcapita.com/overview/>

сроке и бычьим рынком, но превосходят их на медвежьем рынке и в период финансовых кризисов [8]. Анализ данных по фондовому рынку Саудовской Аравии подтверждает, что исламские ПИФ, в отличие от традиционных, позволяют хеджировать риски в периоды экономического спада, в первую очередь из-за ограничений, которые накладываются исламскими финансовыми принципами на выбор активов для инвестиций [9]. Свидетельства из Малайзии показывают, что за год до и во время глобального финансового кризиса исламские фонды значительно превзошли традиционные фонды в одном из самых рискованных классов активов — акциях. Это указывает на то, что исламские ПИФ лучше управляют рисками, чем их традиционные аналоги [10].

Последнее десятилетие диджитализации исламских финансов способствовало появлению исламских инвестиционных банков нового типа — это исламские инвестиционные онлайн-платформы. Наглядным примером такой платформы является запущенный в 2015 г. Wahed Invest, пользователями которого является 200 тыс. розничных инвесторов со всего мира⁷. Ценностью этой и других подобных платформ, бизнес-модель которых основана на комиссиях с совершаемых сделок, является увеличение доступности инвестиций для розничных инвесторов. Так, Wahed Invest позволяет стать инвестором в акции, исламские облигации сукук, золото и рынок денег каждому, у кого есть 100 долл. США сбережений. За минувшие несколько лет были созданы тематические платформы для шариатских инвестиций в обеспеченную золотом криптовалюту (OneGram) и недвижимость (Yielders и SmartCrowd).

Исламские страховые такафул-компании

Исламское страхование такафул в современном его виде появилось вместе с исламским банкингом в Судане в 1979 г. После успеха суданской бизнес-модели такафул-компании были созданы и в других странах. Являясь исламской альтернативой традиционному страхованию, такафул основан на принципах взаимного сотрудничества, общественной солидарности и совместной компенсации убытков участниками такафул-фонда. Как видим, страхование в исламе — это в первую очередь концепция взаимопомощи. Такафул-страхование представляет собой совместную гарантию и взаимную ответственность за вероятные убытки или ущерб, причиненный любому из участников такафул-фонда. Отличие исламской страховой компании от традиционной состоит в том, что исламская не выступает в качестве страховщика: взаимно страхуют друг друга сами участники такафул-фонда.

⁷ Wahed Invest – The Online Ethical Investment Platform. URL: <https://wahedinvest.com/>

Такафул-компания в свою очередь от имени всех участников исполняет роль управляющего фондом страхования. Таким образом, такафул-оператор не принимает на себя риски, а распределяет их между всеми участниками такафул-фонда. Однако несмотря на все преимущества такой бизнес-модели, исламское страхование пока не получило такого широкого развития, как, например, исламский банкинг. Доля более 300 существующих на сегодняшний день такафул-компаний в глобальных исламских финансовых активах составляет всего 2% (это 51 млрд долл. США). Исследования показали, что причина тому — слабое понимание концепции исламского страхования потенциальными пользователями услуг. В связи с этим такафул-фондам рекомендуется повышать качество маркетинговых кампаний и уровень осведомленности населения [11]. Анализ поведенческих данных по Пакистану показал, что, несмотря на сильные намерения по приобретению исламских страховых продуктов, субъективное восприятие рисков участия в такафул-фондах оказывает отрицательное влияние на развитие сектора, в то время как осведомленность, совместимость, относительные преимущества и субъективные нормы оказывают значительное положительное влияние на участие в такафул-фондах [12].

Исламские лизинговые иджара-компании

Иджара, будучи одним из широко распространенных исламских финансовых инструментов, представляет собой соглашение, по которому финансовая компания предоставляет инициатору бизнес-проекта право пользования определенным активом за установленную арендную плату. Поставщиками исламского лизингового финансирования являются как исламские банки, так и специализированные исламские лизинговые компании — иджара-компании. За прошедшее десятилетие в странах СНГ было создано несколько таких компаний: это казахстанские KIC Leasing и Al Saqr, узбекистанский Taiba Leasing, азербайджанский Ansar Leasing, таджикистанский АСР Лизинг и Лизинговая компания Кыргызстана. Эти компании предоставляют среднесрочное финансирование малому и среднему бизнесу стран СНГ. Соучредителем всех перечисленных иджара-компаний выступает дочерняя организация Исламского банка развития — Исламская корпорация по развитию частного сектора [13].

Из всех видов исламского финансирования иджара, пожалуй, менее всего отличается от традиционного лизинга, однако исламские лизинговые компании и в этом случае несут бóльшие риски, чем их традиционные аналоги: во-первых, лизинговые платежи начинаются не с даты заключения

договора, а с даты начала эксплуатации актива; во-вторых, в случае неисправности и поломки оборудования лизинговые платежи приостанавливаются; в-третьих, любые штрафы в случае просрочки лизинговых платежей не начисляются в счет доходов иджара-компании, а направляются на благотворительные цели.

Исламские микрофинансовые компании

Самой распространенной проблемой малого бизнеса является доступность финансирования. Однако в то время как банки весьма неохотно предоставляют капитал малому и микробизнесу, относя их к категории высокорискованных операций, микрофинансовые компании решают эту проблему, выдавая микрозаймы под высокие проценты. Это, с одной стороны, способствует расширению доступа к финансовым ресурсам, но с другой — вызывает этические опасения относительно социальных последствий высоких процентных ставок за доступ к таким ресурсам. Исламские микрофинансовые компании, начавшие предоставлять беспроцентное финансирование начиная с 1990-х гг., являются полноценной альтернативой традиционному микрофинансированию. В странах СНГ примерами таких компаний являются кыргызстанские Компаньон-Инвест, Ак-Каржы, Береке-Финанс, Ак-Нур Капитал и исламское окно в традиционной микрофинансовой компании М-Булак. Они предоставляют долговое микрофинансирование, основанное на активах: иджара (исламский лизинг), мурабаха (сделка с заранее оговоренной наценкой) и истисна (поэтапное финансирование строительства или запуска производства) [13]. Результаты последних исследований показывают положительное влияние как долевого, так и долевого микрофинансирования, но именно долевого микрофинансирования имеет наибольший эффект [14]. В странах СНГ такие инструменты еще только предстоит развивать.

Двумя наиболее яркими особенностями существующего на сегодняшний день исламского микрофинансирования являются финансирование под залог активов и разделение рисков. Учитывая такие ограничивающие для привлечения внешнего финансирования факторы, как отсутствие прозрачности и залогов у малого и микробизнеса, исламские микрофинансовые компании, вместо того чтобы выдавать денежные средства (как это делают традиционные банки и микрофинансовые компании), сами приобретают предметы первой необходимости и другие инструменты, требуемые для запуска бизнеса. Опыт исламских микрофинансовых компаний показал жизнеспособность и устойчивость

этой бизнес-модели. В целом исламское микрофинансирование играет важную роль в повышении занятости, доходов и уровня жизни, этических ценностях и осведомленности об исламских финансах, а также в уменьшении неравенства по распределению богатства в обществе.

Buy Now Pay Later платформы

Ярким явлением финансовой индустрии последних нескольких лет является появление маркетплейсов (торговых площадок), предоставляющих товары и услуги в рассрочку (Buy Now Pay Later платформы). Примерами таких платформ в исламском мире являются tabby (ОАЭ) и Tamara (Саудовская Аравия). Последняя, несмотря на то что была запущена только в 2020 г., уже успела привлечь более 100 млн долл. США венчурных инвестиций. На привлеченные средства компания планирует географическую экспансию, расширение продуктовой линейки и внедрение новых технологий⁸. Платформа позволяет пользователям покупать товары в рассрочку до 60 дней, разбив долг на три платежа. С пользователей плата за пользование услугами не взимается: рассрочка является беспроцентной, без скрытых комиссий и предоплаты. Бизнес-модель подобных компаний основана на комиссионных сборах с продаж, произведенных через платформу, которая взимается с продавцов товаров и услуг. В свою очередь преимуществом сотрудничества с такими платформами для продавцов (которых у Tamara уже более 1 000) является увеличение конверсии и объемов продаж. По некоторым прогнозам рынок услуг Buy Now Pay Later к 2025 г. вырастет на 92% и составит 680 млрд долл. США⁹. Аналогичные Tamara платформы были созданы не только на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии, но и на постсоветском пространстве: так, в 2014 г. в Таджикистане тремя молодыми предпринимателями была запущена компания Alif¹⁰, которая считается наиболее технологически продвинутым необанком в Центральной Азии.

⁸ Saudi fintech Tamara eyes expansion into new products following \$110m funding. URL: <https://gulfbusiness.com/saudi-fintech-tamara-eyes-expansion-into-new-products-following-110m-funding/>

⁹ Buy Now Pay Later Digital Spend, Led by Klarna, PayPal & Afterpay, to Double by 2025: Reaching \$680 Billion – Kaleido Intelligence. URL: <https://www.bloomberg.com/press-releases/2020-09-22/buy-now-pay-later-digital-spend-led-by-klarna-paypal-afterpay-to-double-by-2025-reaching-680-billion-kaleido>

¹⁰ Как финтех в Таджикистане создал собственную экосистему, открыл IT-академию и привлек \$10 миллионов инвестиций в капитал. URL: <https://vc.ru/u/819399-alif/246846-kak-finteh-v-tadzhikistane-sozdal-sobstvennuyu-ekosistemu-otkryl-it-akademiya-i-privlek-10-millionov-investiciy-v-kapital>

Исламские краудфандинговые платформы

В мире, по нашим оценкам, представлено около 50 исламских краудфандинговых платформ для финансирования как благотворительных, так и коммерческих проектов (P2P-финансирование). При этом под краудфандингом подразумевается «народное финансирование», или финансирование проектов малыми суммами, привлеченными от большого числа участников, которое реализуется через специальные интернет-площадки. Приведем примеры таких платформ: индонезийские Alami Sharia, Investree и Amarthia, эмиратский Beehive, саудовский Lendo, малазийский Microlear, пакистанский Seed Out и др. Бизнес-модель P2P-платформ, привлекающих средства от частных инвесторов и размещающих их в проектах малого бизнеса, основана на сборах, взимаемых с получателей финансирования. Отбор проектов потенциальных заемщиков производится с помощью технологии кредитного рейтинга, которая основана на анализе как бизнеса, так и личности предпринимателя. Риски финансирования проектов малого и микробизнеса (как правило, оборотного капитала и счетов-фактур компаний) высоки, поэтому и доходность таких операций для инвесторов составляет от 12 до 20%. Однако несмотря на высокие риски, опыт реализованных платформ показывает, что возвратность P2P-финансирования составляет рекордные 97%.

Что касается благотворительных проектов, то самой известной исламской краудфандинговой платформой является американский LaunchGood. По данным самой компании, с момента запуска в 2013 г. ею было собрано 240 млн долл. США от 860 тыс. мусульман из 149 стран мира на реализацию свыше 30 тыс. благотворительных проектов¹¹. Основной аудиторией проекта являются жители развитых стран: США, Великобритании и Канады. Позже подобные проекты были запущены в Иране — Mehrabane (2014 г.), Великобритании — Sadaqah (2018 г.), Южной Африке — Tawakul (2020 г.), Испании — Islamic Fundraising (2020 г.) и ОАЭ — YallaGive (2021 г.).

Прочие исламские финансовые посредники

К данной категории относятся разнообразные консалтинговые и инфраструктурные компании в области исламских финансов. Это, например, образовательная и экосистемная платформа Islamic Markets (Малайзия), консультанты по исламским финансовым сделкам Digi Capital (Индонезия) и Ovamba Finance (США), поставщики блокчейн-решений Finterra (Малайзия) и Infinity Blockchain Ventures (Малайзия), инкубаторы и

¹¹ LaunchGood. URL: <https://www.launchgood.com/>

акселераторы GoodForce Lab (ОАЭ), DIFC FinTech Hive (ОАЭ), AlBaraka Garaj (Турция), рейтинговые и скрининговые агентства IIRA (Бахрейн) и Ideal Ratings (США), платформы по управлению ликвидностью и др. На последних остановимся подробнее. В исламском мире для управления краткосрочной ликвидностью широко используется инструмент товарной мурабахи, базовым активом в котором выступает сырьевой товар (нефть, масло, зерно, металлы и др.). Основное требование шариата — это наличие реального товара во время покупки товара, что гарантирует подлинность транзакции. Такие платформы, как AbleAce Raakin (Малайзия), Eiger Trading (Великобритания), TFX Islamic (Малайзия) призваны автоматизировать эти процессы. Однако это не просто организованные онлайн-площадки, компании гарантируют мгновенный доступ к разнообразным запасам физических активов, расположенных по всему миру, в том числе в странах Персидского залива и Юго-Восточной Азии.

Выводы

Как видим, в мире существует большое разнообразие исламских финансовых организаций, которым, согласно шариату, запрещено получать фиксированную ставку дохода и перекладывать все риски на своих бизнес-партнеров. Они предоставляют различные виды исламского финансирования, которое основано либо на активах, либо на долевом участии. Такое финансирование уменьшает потоки асимметричной информации и повышает уровень сотрудничества в обществе. Однако наряду с достоинствами у исламских финансов есть и недостатки. В первую очередь это их низкая доступность, что связано с ограниченным количеством таких организаций и предлагаемых ими финансовых продуктов. Во-вторых, это низкая осведомленность бизнеса и населения об исламских финансах. В-третьих, это относительно слабая нормативно-правовая база для исламских финансовых структур по сравнению с традиционными аналогами и т.д. В то же самое время не для всех исламских финансовых организаций перечисленные недостатки являются одинаково актуальными, что предопределяется особенностями их бизнес-моделей, которые мы рассмотрели. В *табл. 1* представлена карта рисков для каждой из выявленных нами исламских финансовых организаций, которая включает наименование ключевых рисков, оценку вероятности наступления и план управления этими рисками. Разработанная нами карта рисков призвана помочь в определении дальнейшей стратегии адаптации исламских финансов на постсоветском пространстве.

Таблица 1**Карта рисков исламских банков и исламских финансовых компаний****Table 1****The map of of risks of Islamic banks and Islamic financial companies**

Наименование рисков	Оценка рисков	План управления рисками
Исламские банки		
Правовые риски	Высокие	Продвижение законодательства по исламским банкам и исламским банковским продуктам
Риски недостаточности капитала и ликвидности	Высокие	Привлечение стратегического инвестора (принципала)
Риск недостаточного спроса со стороны потребителей	Средние	Разработка новых конкурентоспособных исламских финансовых продуктов; проведение эффективных маркетинговых и просветительских кампаний
Риски привлечения и удержания высококвалифицированного персонала	Средние	Формирование привлекательного HR-бренда; разработка системы обучения и мотивации персонала
Исламские небанки		
Риски системных сбоев при доступе к мобильному приложению или сайту	Высокие	Внедрение новых технологических решений; привлечение высококвалифицированных ИТ-специалистов
Риски кибербезопасности и утечки данных	Высокие	Привлечение поставщиков ИТ-услуг, имеющих опыт реализации проектов в области кибербезопасности
Риски неверно выбранной стратегии	Высокие	Смена бизнес-модели, продукта и целевой аудитории (пивот) с целью протестировать новое направление развития бизнеса
Риски регулирования сектора	Средние	Вступление в саморегулируемую организацию; инициация создания рабочей группы при центробанке
Исламские окна		
Правовые риски	Высокие	Продвижение законодательства по исламским окнам и исламским финансовым продуктам
Риски недостаточного спроса со стороны потребителей	Низкие	Разработка новых конкурентоспособных исламских финансовых продуктов; проведение эффективных маркетинговых и просветительских кампаний
Риски потери ключевых клиентов	Средние	Диверсификация клиентской базы; разработка предложений для малого и среднего бизнеса
Исламские инвестиционные банки и управляющие компании		
Риски привлечения и удержания высококвалифицированного персонала	Высокие	Разработка бонусных или опционных программ для удержания ключевых сотрудников
Риски падения доходов населения	Высокие	Разработка пакетных предложений для разных категорий клиентов
Риски растущей конкуренции со стороны традиционных управляющих компаний и банков	Высокие	Разработка уникального торгового предложения, основанного на исламских финансовых продуктах (сукук, исламские ETF, исламские криптоактивы и др.)

Исламские страховые такафул-компании		
Риск недостаточного спроса со стороны потребителей	Высокие	Разработка конкурентоспособных исламских страховых продуктов; проведение эффективных маркетинговых и просветительских кампаний
Риски конкуренции со стороны традиционных страховых компаний	Высокие	Работа с целевой аудиторией предпринимателей-мусульман; проведение эффективных просветительских кампаний в целях увеличения осведомленности о концепции исламского страхования
Риски операционной устойчивости бизнеса	Высокие	Внедрение современной системы риск-менеджмента; выход на исламские рынки капитала
Исламские лизинговые иджара-компании		
Риски недостаточного фондирования	Высокие	Привлечение крупных инвесторов и институтов развития; выпуск сукук или выход на исламские рынки капитала
Риски растущей конкуренции со стороны традиционных лизинговых компаний	Средние	Работа с целевой аудиторией предпринимателей-мусульман; разработка уникального торгового предложения
Кредитный риск контрагентов	Средний	Установление лимитов на лизингополучателей; ежеквартальный мониторинг кредитных рисков
Исламские микрофинансовые компании		
Риски недостаточного фондирования	Высокие	Привлечение крупных инвесторов и институтов развития; выпуск сукук или выход на исламские рынки капитала
Риски конкуренции со стороны традиционных микрофинансовых компаний	Средние	Работа с целевой аудиторией мусульман; разработка уникального торгового предложения для целевой аудитории
Риск потерь по микрозаймам	Средние	Формирование резерва по возможным потерям; внедрение скоринговой модели оценки заемщиков
Buy Now Pay Later платформы		
Риски системных сбоев при доступе к мобильному приложению или сайту	Высокие	Внедрение новых технологических решений; привлечение высококвалифицированных ИТ-специалистов
Риски привлечения и удержания высококвалифицированного персонала	Высокие	Разработка бонусных или опционных программ для удержания ключевых сотрудников
Риски поведенческих и технологических тенденций, влияющих на потребительский спрос	Средние	Инвестиции в технологическое развитие и R&D компании; заказ маркетинговых исследований; анализ тенденций на зарубежных рынках
Исламские краудфандинговые платформы		
Риски системных сбоев при доступе к сайту или мобильному приложению	Высокие	Внедрение новых технологических решений; привлечение высококвалифицированных ИТ-специалистов
Риски кибербезопасности и утечки данных	Высокие	Привлечение поставщиков ИТ-услуг, имеющих опыт реализации проектов в области кибербезопасности

Риски мошеннических действий контрагентов, которые могут подорвать доверие к самой платформе	Средние	Внедрение современных комплаенс-систем в работе службы безопасности; привлечение опытного персонала
Прочие исламские финансовые посредники		
Риски потери ключевых клиентов	Высокие	Диверсификация клиентской базы
Риски неверно выбранной стратегии	Высокие	Смена бизнес-модели, продукта и целевой аудитории (пивот) с целью протестировать новое направление развития бизнеса
Риски привлечения и удержания высококвалифицированного персонала	Высокие	Разработка бонусных или опционных программ для удержания ключевых сотрудников

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Gait A.H., Worthington A.C. A Primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods. *University of Wollongong, School of Accounting and Finance Working Paper Series*, 2007, no. 07/05, 30 p. URL: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=accfinwp>
2. Čihák M., Hesse H. Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis. *Journal of Financial Services Research*, 2010, vol. 38, pp. 95–113. URL: <https://doi.org/10.1007/s10693-010-0089-0>
3. Ringim J.K. Perception of Nigerian Muslim account holders in conventional banks toward Islamic banking products. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2014, vol. 7, no. 3, pp. 288–305. URL: <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2013-0045>
4. Riaz U., Khan M., Khan N. An Islamic banking perspective on consumers' perception in Pakistan. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2017, vol. 337–358. URL: <https://doi.org/10.1108/QRFM-03-2017-0020>
5. Mokhtar H.S.A., Abdullah N., Al-Habshi S.M. Efficiency of Islamic Banking in Malaysia: A Stochastic Frontier Approach. *Journal of Economic Cooperation*, 2006, no. 27, pp. 37–70. URL: <https://sesric.org/files/article/22.pdf>
6. Khan M.G., Uddin J.S. Internationalization of an Islamic investment bank: Opportunities and challenges of Arcapita. *Journal of Strategy and Management*, 2013, vol. 6, no. 2, pp. 160–179. URL: <https://doi.org/10.1108/17554251311322422>

7. Hoepner A.G.F., Rammal H.G., Rezec M. Islamic mutual funds' financial performance and international investment style: Evidence from 20 countries. *The European Journal of Finance*, November 2011, vol. 17, iss. 9-10, pp. 829–850. URL: <https://doi.org/10.1080/1351847X.2010.538521>
8. Ashraf D. Performance evaluation of Islamic mutual funds relative to conventional funds: Empirical evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2013, vol. 6, iss. 2, pp. 105–121. URL: <https://doi.org/10.1108/17538391311329815>
9. Merdad H., Hassan K.M., Alhenawi Y. Islamic versus Conventional Mutual Funds Performance in Saudi Arabia: A Case Study. *JKAU: Islamic Econ.*, vol. 23, no. 2, pp. 157–193. URL: https://www.kau.edu.sa/Files/121/Researches/58939_29217.pdf
10. Boo Y.L., Ee M.S., Li B., Rashid M. Islamic or conventional mutual funds: Who has the upper hand? Evidence from Malaysia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2017, vol. 42, pp. 183–192. URL: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2016.01.004>
11. Matsawali M.S., Abdullah M.F., Ping Y.C. et al. A Study on Takaful and Conventional Insurance Preferences: The Case of Brunei. *International Journal of Business and Social Science*, 2012, vol. 3, no. 22, pp. 163–176. URL: http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_3_No_22_Special_Issue_November_2012/15.pdf
12. Raza S.A., Ahmed R., Ali M., Qureshi M.A. Influential factors of Islamic insurance adoption: An extension of theory of planned behavior. *Journal of Islamic Marketing*, 2020, vol. 11, iss. 6, pp. 1497–1515. URL: <https://doi.org/10.1108/JIMA-03-2019-0047>
13. Нагимова А.З. Исламские финансы в странах СНГ. М.: ИНФРА-М, 2021. 219 с.
14. Fianto B.A., Gan C., Hu B., Roudaki J. Equity financing and debt-based financing: Evidence from Islamic microfinance institutions in Indonesia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2018, vol. 52, pp. 163–172. URL: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.09.010>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE CLASSIFICATION AND THE OVERVIEW OF BUSINESS MODELS OF ISLAMIC BANKS AND ISLAMIC FINANCIAL COMPANIES

Al'mira Z. NAGIMOVA

Kazan (Volga Region) Federal University (KFU),
Kazan, Russian Federation
nagimova_almira@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-0858-7323>

Article history:

Article No. 336/2021
Received 7 June 2021
Received in revised form 21 June 2021
Accepted 5 July 2021
Available online
30 September 2021

JEL classification:

F30, G20, O16

Keywords: Islamic finance, Islamic bank, Islamic window, neobank, risk mapping

Abstract

Subject. This article discusses business models of Islamic banks and Islamic financial companies, their particular characteristics and risks.

Objectives. The study is intended to classify Islamic banks and Islamic financial companies by their business models, and identify the risks related to these models.

Methods. I conducted a desk analysis of published studies, which contains facts, figures and trends of recent changes in the Islamic financial industry. I used general scientific methods for classification and groupings, logical analysis and theoretical generalization.

Results. I classified Islamic banks and Islamic financial companies by qualities of their business models, and identified specific risks related to these models.

Conclusions and Relevance. I identified key risks for each of, and created a map of risks for all ten types of business models that indicate a key risk, estimated probability and risk management measures. The proposed map of risks is intended to be a supportive tool in setting up the further strategy for adapting Islamic finance throughout the Post-Soviet area. The study contributes to proceedings on issues and prospects of Islamic finance in the CIS countries. The analytical materials can be used by ministries and agents, top executives of banks and development institutions, investment, microfinance, lease, insurance and advisory companies, financial industrial groups that seek to raise or place capital in compliance with Islamic financial principles.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2021

Please cite this article as: Nagimova A.Z. The Classification and the Overview of Business Models of Islamic Banks and Islamic Financial Companies. *Finance and Credit*, 2021, vol. 27, iss. 9, pp. 2078–2095.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.9.2078>

Acknowledgments

The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research as part of Research project № 19-310-60002, *Islamic Finance across the Post-Soviet Area: Challenges and Opportunities for Investment Growth of the CIS Countries*.

References

1. Gait A.H., Worthington A.C. A Primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods. *University of Wollongong, School of Accounting and Finance Working Paper Series*, 2007, no. 07/05, 30 p. URL: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=accfinwp>
2. Čihák M., Hesse H. Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis. *Journal of Financial Services Research*, 2010, vol. 38, pp. 95–113. URL: <https://doi.org/10.1007/s10693-010-0089-0>
3. Ringim J. K. Perception of Nigerian Muslim Account Holders in Conventional Banks Toward Islamic Banking Products. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2014, vol. 7, no. 3, pp. 288–305. URL: <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2013-0045>
4. Riaz U., Khan M., Khan N. An Islamic Banking Perspective on Consumers' Perception in Pakistan. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2017, vol. 9, no. 4, pp. 337–358. URL: <https://doi.org/10.1108/QRFM-03-2017-0020>
5. Mokhtar H.S.A., Abdullah N., Al-Habshi S.M. Efficiency of Islamic Banking in Malaysia: A Stochastic Frontier Approach. *Journal of Economic Cooperation*, 2006, vol. 27, iss. 2, pp. 37–70. URL: <https://sesric.org/files/article/22.pdf>
6. Khan M.G., Uddin J.S. Internationalization of an Islamic Investment Bank: Opportunities and Challenges of Arcapita. *Journal of Strategy and Management*, 2013, vol. 6, no. 2, pp. 160–179. URL: <https://doi.org/10.1108/17554251311322422>
7. Hoepner A.G.F., Rammal H.G., Rezec M. Islamic Mutual Funds' Financial Performance and International Investment Style: Evidence from 20 Countries. *The European Journal of Finance*, November 2011, vol. 17, iss. 9-10, pp. 829–850. URL: <https://doi.org/10.1080/1351847X.2010.538521>
8. Ashraf D. Performance Evaluation of Islamic Mutual Funds Relative to Conventional Funds: Empirical Evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2013, vol. 6, iss. 2, pp. 105–121. URL: <https://doi.org/10.1108/17538391311329815>
9. Merdad H., Hassan K.M., Alhenawi Y. Islamic versus Conventional Mutual Funds Performance in Saudi Arabia: A Case Study. *JKAU: Islamic Econ.*,

vol. 23, no. 2, pp. 157–193.

URL: https://www.kau.edu.sa/Files/121/Researches/58939_29217.pdf

10. Boo Y.L., Ee M.S., Li B., Rashid M. Islamic or Conventional Mutual Funds: Who Has the Upper Hand? Evidence from Malaysia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2017, vol. 42, pp. 183–192.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2016.01.004>
11. Matsawali M.S., Abdullah M.F., Ping Y.C. et al. A Study on Takaful and Conventional Insurance Preferences: The Case of Brunei. *International Journal of Business and Social Science*, 2012, vol. 3, no. 22, pp. 163–176.
URL: http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_3_No_22_Special_Issue_November_2012/15.pdf
12. Raza S.A., Ahmed R., Ali M., Qureshi M.A. Influential Factors of Islamic Insurance Adoption: An Extension of Theory of Planned Behavior. *Journal of Islamic Marketing*, 2020, vol. 11, iss. 6, pp. 1497–1515.
URL: <https://doi.org/10.1108/JIMA-03-2019-0047>
13. Nagimova A.Z. *Islamskie finansy v stranakh SNG* [Islamic Finance in the CIS countries]. Moscow, INFRA-M Publ., 2021, 219 p.
14. Fianto B.A., Gan C., Hu B., Roudaki J. Equity Financing and Debt-Based Financing: Evidence from Islamic Microfinance Institutions in Indonesia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2018, vol. 52, pp. 163–172.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.09.010>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.