

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Грязнова А. Г., Маркина Е. В. Государственные финансы: учебник. Москва: КНОРУС, 2020. 560 с.
2. Қодиров А. А. Пенсия таъминоти тизимини молиявий барқарорлаштириш масалалари. Тошкент: Фан ва технология, 2021. 200 б.
3. Кудряшова Е. В. Государственный финансовый контроль: правовые основы и практика. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2018. 312 с.
4. United States Government Accountability Office. Standards for Internal Control in the Federal Government. Washington, DC: GAO, 2014. 71 p.
5. International Organization of Supreme Audit Institutions. ISSAI 100 Fundamental Principles of Public-Sector Auditing. Vienna: INTOSAI General Secretariat, 2019. 36 p.
6. Office of the Auditor General of Canada. Performance Audit Manual. Ottawa: OAG Canada, 2020. 180 p.
7. Börsch-Supan A. The German Pension System: Status Quo and Reform Options. Munich: Max Planck Institute for Social Law and Social Policy, 2017. 120 p.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОНТРАКТОВ МУРАБАХА И САЛАМ

Юлдашев Нурилло Масидикович

*Международная академия исламоведения Узбекистана, Докторант
Phd.*

Предэкспортное финансирование является ключевым элементом международной торговли, покрывая потребности экспортера в оборотном капитале на этапе производства, закупки сырья или подготовки товара к отгрузке. Традиционные схемы предэкспортного финансирования (аккредитивы, кредитные линии, факторинг) зачастую основаны на процентных займах (*риба*), что исключает их использование участниками рынка, стремящимися соблюдать принципы исламского права (*шариата*). Параллельно с этим наблюдается рост глобального интереса к этическим и партнерским моделям финансирования, что расширяет потенциальную аудиторию исламских финансовых инструментов за рамки исключительно мусульманских стран.

Исламские финансы, основанные на запрете *риба* (ростовщичество), *гарар* (чрезмерной неопределенности) и *майсур* (азартных игр), а также на принципе разделения прибыли и убытков, предлагают уникальный

подход к торговому финансированию. Акцент смещается с долгового финансирования на финансирование, привязанное к реальным активам и операциям. Цель данной статьи – систематизировать и проанализировать варианты применения Исламских финансовых инструментов, в частности контрактов мурабаха и салам, для целей предэкспортного финансирования, а также обозначить потенциал других исламских контрактов в данной сфере. Основой для предэкспортного финансирования в исламской парадигме служат несколько фундаментальных контрактов (*укуд*), разрешенных шариатом. Их можно условно разделить на: **Контракты торговли (муамалат)**: мурабаха, салам, истисна; **Партнерские контракты (ширка)**: мудараба, мушарака; **Контракты аренды (иджара)**. Применительно к предэкспортному финансированию ключевыми являются принципы:

- **Связь с активом:** Финансирование предоставляется не как денежный заем, а как авансирование конкретной торговой операции или производственного процесса.

- **Разделение риска:** Финансирующая сторона (исламский банк или инвестор) принимает на себя часть операционных или товарных рисков, что отличает прибыль от процента.

- **Избегание спекуляции:** Сделка должна быть основана на реальном активе, который будет доставлен в оговоренный срок. Кроме того, в качестве примера можем упомянуть, контракт Мурабаха с отсрочкой платежа в структуре предэкспортного финансирования. Мурабаха – это договор купли-продажи актива, при котором продавец четко оглашает покупателю свою закупочную стоимость и наценку (*марк-ап*), формирующую его прибыль. В контексте предэкспортного финансирования используется **Мурабаха для заказчика на покупку (Мурабаха ли-ль-Амир би-ш-Шира)**.

Механизм применения таких контрактов предполагает следующие шаги: Экспортер (заказчик) обращается в исламский банк с просьбой финансирования закупки сырья для будущего экспортного контракта.

1. Экспортер дает банку поручение (*вадиа*) выступить в роли покупателя.

2. Банк за собственные средства закупает необходимое сырье у поставщика, становясь его законным владельцем.

3. Банк перепродает сырье экспортеру по стоимости закупки плюс согласованная наценка. Ключевой момент – платеж со стороны экспортера является **отсроченным** и привязан к сроку получения выручки по экспортному контракту.

4. Экспортер использует сырье, производит товар и выполняет экспортный контракт. Полученную выручку он использует для расчета с банком по мурабахе.

Преимущества для предэкспортного финансирования: Простота и понятность структуры, схожая с традиционным кредитованием под залог товара, но с соблюдением шариата. Банк несет риски владения активом в короткий период между своей покупкой и перепродажей экспортеру. **Вызовы:** Критики указывают на формальность владения банком активом и сходство фиксированной наценки с процентной ставкой, что требует тщательного шариатского контроля для сохранения легитимности сделки³⁰⁴. Еще одним вариантом финансирования в рамках моделей Исламского финансирования может быть контракт Салам (авансовое финансирование) как инструмент предэкспортного финансирования. Контракт Салам – это противоположность мурабахе: продажа товара с немедленной оплатой и отсроченной поставкой. Это идеальный инструмент для финансирования **сельскохозяйственных или стандартных промышленных экспортных товаров**.

При использовании такой модели экспортер (производитель/фермер) нуждается в средствах для посева/производства. Затем Исламский банк (покупатель по саламу) оплачивает экспортеру полную стоимость будущего урожая/товара **здесь и сейчас**. Экспортер обязуется произвести и поставить строго оговоренное количество и качество товара в определенную будущую дату. После поставки товара банк становится его владельцем. Далее банк может продать товар сам (часто через параллельный салам или мурабаха) конечному импортеру или перепродать его оригинальному экспортеру для исполнения им экспортного контракта. **Преимущества для предэкспортного финансирования в том, что в таком контракте** обеспечивается жизненно важный авансовый платеж производителю, не создавая долгового бремени. Четко структурируется поставка, снижается риск невыполнения обязательств. **При этом** требуется детального специального анализа товара для избежания *гарар*. Банк принимает на себя полный производственный и ценовой риск. Применим в основном к стандартизированным, легко описываемым товарам. Есть еще ряд других исламских контрактов в комбинациях для предэкспортного финансирования. Для сложных проектов или производственных циклов применяются комбинированные и структурные решения: **Истисна + Мурабаха/Иджара:** Для финансирования производства промышленного оборудования или сложных товаров на экспорт. По контракту истисна банк финансирует изготовление актива по техзаданию экспортера. После завершения актив может быть продан экспортеру в мурабаха для последующего экспорта или сдан ему в аренду (иджара) с правом выкупа. **Мушарака (Долевое партнерство):** Банк и экспортер создают совместное предприятие (юридическое или на основе контракта) для реализации

³⁰⁴. Усмани М. Введение в исламские финансы / пер. с англ. Ля Риб-Финанс. — М.: Исламская книга, 2016, с.110

конкретного экспортного проекта. Банк предоставляет капитал, экспортер – экспертизу, управление и, возможно, часть капитала. Прибыль делится в оговоренной пропорции, убытки – в соответствии с долей в капитале. После завершения проекта и продажи товара партнерство распускается. Это наиболее полно соответствует идеалам партнерских финансов и разделения рисков. **Вакала + Мурабаха:** Банк назначает экспортера своим агентом (*вакиль*) для закупки сырья, а затем продает его ему по мурабаха. В плане практических и регуляторных аспектов внедрения необходимо отметить, что несмотря на потенциал, широкому применению Исламских финансовых инструментов для предэкспортного финансирования мешают: **Стандартизация:** Отсутствие единых глобальных стандартов документации по исламскому торговому финансированию.

1. **Регуляторная среда:** Во многих неисламских странах правовая база не адаптирована под применение Исламских финансовых инструментов (двойная передача владения, агентские отношения и т.д.).

2. **Ликвидность и вторичный рынок:** Ограниченность инструментов для хеджирования и перепродажи исламских финансовых активов.

3. **Квалификация кадров:** Необходимость в специалистах, одновременно понимающих международную торговлю, традиционное торговое финансирование и исламское право.

Таким образом, Исламские финансы предлагают богатый и этически обоснованный инструментарий для решения задачи предэкспортного финансирования. Контракты мурабаха и салам, являясь краеугольными камнями, предоставляют относительно простые и понятные схемы. Однако истинный инновационный потенциал заложен в партнерских моделях, таких как мушарака, и в гибридных структурах (*истисна*, *иджара*), которые позволяют гибко финансировать сложные цепочки создания стоимости. Для успешной интеграции исламских принципов предэкспортного финансирования в глобальную торговую систему необходима конвергенция усилий финансовых институтов, регуляторов и международных организаций по разработке стандартов, гармонизации законодательства и развитию человеческого капитала. В перспективе исламское предэкспортное финансирование может стать не нишевым продуктом для определенной конфессиональной группы, а востребованной альтернативой, способствующей большей справедливости и устойчивости в мировой торговле.

Литература:

1. Абдуллаев Р. *Ислом иқтисодиётида савдо ва тадбиркорлик: олий ўқув юрти талабалари учун дарслик.* / – Т.: «EFFECT-D» нашриёти, 2022. – 232 б.

2..Ахмадуллин Р.М. Принципы функционирования исламской финансовой системы // Вестн. Казан. юрид. ин-та МВД России. – 2011. – № 6. – 226-229

3.Беккин Р.И. Исламское финансовое право и его роль в регулировании исламских финансов. Ученые записки Казанского университета. 2013. с.134-144

4.Калимуллина М.Э. Стандартизация исламских финансовых сделок. Актуальные проблемы российского права, 2017, с.122-126.

5.Усмани Мухаммад Таки. Введение в исламские финансы / пер. с англ. Ля Руба-Финанс. — М.: Исламская книга, 2016. — 160 с.

O'ZBEKISTONDA SUG'URTA KOMPANIYALARI MOLIYASIDAGI MAVJUD MUAMMOLAR VA ULARNI HAL QILISH YO'LLARI

Qurbanqulova Nazokat

Toshkent amaliy fanlar universiteti dotsent v.b.PhD

Sug'urta kompaniyalari faoliyati moliya bozori ekotizimida va insoniyat hayotida muhim ahamiyatga ega ekanligi tarixan ham ma'lum bo'lsada, respublikamizda sug'urta bozori rivojlanish darajasi pastligicha qolmoqda. Natijada global raqobatdoshlik talablariga milliy sug'urta kompaniyalari har doim ham javob bermoqda, deya olmaymiz. Bu jarayonda "sug'urta kompaniyalari moliyasini samarali etishga qanday muammolar to'sqinlik qilmoqda?", degan savol yuzaga kelishi tabiiy holat hisoblanadi.

Avvalo sug'urta bozori muhim ishtirokchilari sanaladigan sug'urtalovchilar, ya'ni sug'urta kompaniyalari sonining o'zgarish dinamikasiga e'tibor qaratsak, umumiy tendensiyada ustav kapitali miqdori oshishda davom etayotgan bo'lsada, sug'urtalovchilar soni oxirgi to'rt yil davomida pasayish tendensiyasiga ega. Ya'ni 2021 yil 31 dekabr holatiga sug'urta kompaniyalari soni 42 tani tashkil etgani holda muntazamlik asosida sug'urtalovchilar soni kamayib, 2024 yil 31 dekabr holatiga 33 ta sug'urta kompaniyasi sug'urtalovchi sifatida litsensiyaga ega va faoliyat ko'rsatayotganligiga guvoh bo'lmoqdamiz³⁰⁵. Umumiy hisobda 9 ta sug'urta tashkiloti, ya'ni 21,4 foiz sug'urta kompaniyasi litsensiyasi chaqirib olinganligi yoki o'z faoliyatini to'xtatganligi sug'urta bozori uchun nihoyatda katta ko'rsatkich va achinarli holat ekanligini alohida ta'kidlashimiz lozim. Bunga asosiy sabablardan biri 2022 yil fevral oyidan boshlab barcha sug'urta kompaniyalari o'z faoliyatini faqatgina aksiyadorlik jamiyati sifatida olib borishi shartligidir. Respublikamizda biznesning aksiyadorlik jamiyati sifatida olib borilishining muammoli jihatlari ham mavjudki, ular sug'urta kompaniyalari

³⁰⁵ Istiqbolli loyihalar milliy agentligi hisobotlar asosida shakllantirildi.