



Научная статья

УДК 336.7

EDN: <https://elibrary.ru/eixige>

NION: 2003-0059-1/26-473

MOSURED: 77/27-003-2026-01-672

Влияние партнерского финансирования на устойчивое развитие стран мира, инновации и финтех

Михаил Сергеевич Гордиенко

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия, Gordienko.MS@rea.ru

Аннотация. Представлен аналитический обзор принципов и практики исламского партнерского финансирования (PLS), основанного на шариатских контрактах мудароба и мушарака, с акцентом на разделении рисков, прибыли и убытков в противоположность традиционному процентному кредитованию. Рассматриваются ключевые инструменты исламских финансов (мурабаха, иджара, сукук и др.), их этическая основа (запрет риба, майсир, инвестиции в харам) и влияние на устойчивое развитие, финансовая инклюзия, поддержка малого и среднего бизнеса, инновации. Особое внимание уделено синергии с ESG-критериями, роли зеленых сукук в климатических проектах, а также интеграции финтеха (цифровые банки, краудфандинг, блокчейн) в исламские финансы в таких странах, как Малайзия, Индонезия, Бахрейн, ОАЭ и др. Подчеркивается потенциал партнерского финансирования для этического и устойчивого экономического роста, включая конвергенцию с современными технологиями.

Ключевые слова: исламское финансирование, партнерское финансирование, мудароба, мушарака, мурабаха, сукук, зеленые сукук, шариат, риба, устойчивое развитие, исламский финтех

Благодарности: статья подготовлена в рамках выполнения проекта № FSSW-2025-0012 «Научно-методическое сопровождение развития партнерского финансирования в России», финансируемого за счет государственного задания Минобрнауки России.

Для цитирования: Гордиенко М. С. Влияние партнерского финансирования на устойчивое развитие стран мира, инновации и финтех // Вестник Московского университета МВД России. 2026. № 1. С. 164–168. EDN: EIXIGE.

Original article

The impact of partnership financing on sustainable development of countries worldwide, innovation and fintech

Mikhail S. Gordienko

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, Gordienko.MS@rea.ru

Abstract. An analytical review of the principles and practices of Islamic Partnership Financing (PLS), based on the Sharia contracts of mudarab and musharak, is presented, focusing on the division of risks, profits and losses as opposed to traditional interest rate lending. The key instruments of Islamic finance (murabaha, ijara, sukuk, etc.), their ethical basis (ban on riba, mysir, investment in haram) and the impact on sustainable development, financial inclusion, support for small and medium-sized businesses, and innovation are considered. Particular attention is paid to synergy with ESG criteria, the role of green sukuk in climate projects, as well as the integration of fintech (digital banks, crowdfunding, blockchain) into Islamic finance in countries like Malaysia, Indonesia, Bahrain, UAE etc. The potential of partnership financing for ethical and sustainable economic growth, including convergence with modern technologies, is highlighted.

Keywords: islamic finance, partnership financing, mudarabah, musharakah, murabahah, sukuk, green sukuk, Shariah, riba, sustainable development, Islamic fintech

Acknowledgments: the article was prepared as part of the implementation of project № FSSW-2025-0012 «Scientific and methodological support for the development of partner financing in Russia», funded by the state assignment of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

For citation: Gordienko M. S. The impact of partnership financing on sustainable development of countries worldwide, innovation and fintech. Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2026;(1):164–168. (In Russ.). EDN: EIXIGE.

Введение. Партнерское финансирование в классической исламской банковской системе основывается на принципе разделения прибыли и убытков между участниками сделки. В отличие от традиционного кредитования с фиксированной процентной ставкой (риба), исламское финансирование запрещает взимание процентов и спекуляцию, требуя, чтобы капитал

генерировал доход только в том случае, если участвует в реальной производственной деятельности. Вместо кредитования под проценты применяются особые шариатские контракты, важнейшими из которых являются мудароба (договор доверительного инвестиционного партнерства, при котором одна сторона предоставляет капитал, а другая сторона

© Гордиенко М. С., 2026



управленческие навыки и труд) и мушарака (договор совместного вложения капитала сразу несколькими сторонами), представляющие классические модели партнерского финансирования.

Помимо партнерских схем, исламские финансы используют торгово-арендные модели, которые формально не содержат процента, но обеспечивают фиксированный доход. К таким относятся мурабаха (продажа товара с наценкой в рассрочку), иджара (лизинг), салиам (предоплата за товар с отложенной поставкой), истисна (финансирование производства под заказ) и др. Например, при мурабахе банк покупает товар по просьбе клиента и тут же продает ему с оговоренной наценкой — фактически предоставляя рассрочку вместо процентного кредита. Перечисленные инструменты не являются партнерскими в строгом смысле, поскольку доход банка фиксирован, но они соответствуют шариату. На практике долевые модели мудараба и мушарака сосуществуют с подходами вроде мурабахи. Если первые воплощают принцип разделения рисков, вторые — позволяют получить заранее известный доход.

Основные принципы исламского партнерского финансирования отражают требования справедливости и разделения рисков между сторонами сделки. Перечислим их кратко:

1) прибыль легитимна только как следствие принятия риска — капитал не должен получать доход, если не участвует в предпринимательской деятельности;

2) убытки распределяются между партнерами в соответствии с долями в капитале, а не перекладываются всецело на одну сторону;

3) ответственность и риск разделяются между инвестором и предпринимателем, что снижает бремя для заемщика и стимулирует совместный контроль над проектом, результативность последнего;

4) запрещена риба — гарантированная фиксированная прибыль без привязки к результату, поэтому доход инвестора может быть получен лишь вместе с неопределенностью (риском) исхода проекта [1]. Таким образом, исламская модель финансирования ориентирована на этическое разделение прибыли и убытков: финансист и предприниматель становятся партнерами, деля и успех, и неудачу.

В целом, теория партнерского финансирования (Profit-and-Loss Sharing или PLS) подчеркивает взаимную выгоду и ответственность сторон. Такой подход противопоставляется традиционной модели ссудного процента, где кредитор получает прибыль независимо от результатов бизнеса заемщика, даже не погружаясь

в специфику деятельности последнего. Исламская система стремится к тому, чтобы деньги работали в реальном секторе, а финансирование вело к созданию реальных ценностей, что достигается через тесное партнерское взаимодействие. Такая концепция несет не только финансовый смысл, но и этический: запрещаются инвестиции в социально вредные отрасли (алкоголь, азартные игры, оружие, порнография и т. п. — все перечисленное харам), исключаются спекулятивные операции (майсир) [1], поощряется справедливое распределение доходов. В итоге партнерское финансирование служит развитию экономики на принципах справедливости и устойчивости, что роднит его с современными представлениями об ответственном инвестировании. Именно поэтому стоит более подробно рассмотреть специфику влияния партнерского финансирования на устойчивое развитие, инновации и финтех в различных странах мира.

Основная часть. Исламское партнерское финансирование оказывает заметное влияние на экономику стран, где оно получило распространение и обладает естественной синергией с целями устойчивого развития (включая ESG-критерии). В основе шариатских принципов лежат этические установки — запрет ростовщичества, избегание вредных для общества инвестиций, поощрение справедливого распределения рисков, что соответствует ценностям устойчивого развития и ответственного инвестирования [2].

Анализ свидетельствует о том, что в странах с высокой долей исламских финансов наблюдается рост финансовой инклюзивности и диверсификации экономики. Например, в Бахрейне партнерский сектор обеспечивает около 18 % реального ВВП, поддерживая стратегию постепенного снижения зависимости от нефтяных доходов [3]. В ряде государств (Иран, Судан, Пакистан) исламские банки привлекают в финансовую систему группы населения, которые при иных обстоятельствах избегали бы традиционные банки по религиозным убеждениям. Подобная практика позволяет расширять охват клиентов финансовыми услугами. Партнерские механизмы особенно полезны для малого и среднего бизнеса (МСБ). В условиях, когда МСБ часто недостаточно обеспечен залоговыми активами для привлечения стандартного кредитования, схемы мушарака и мудараба позволяют банкам войти в долю и делить риски. В Малайзии, после введения инвестиционных счетов, на базе мударабы часть средств была направлена именно в более рискованные, но и более доходные проекты МСБ. В таком ключе партнерское финансирование может стимули-



ровать предпринимательство и инновации, разделяя риски между банком и заемщиком. Кроме того, развитие исламских рынков капитала (сукук) обеспечивает не только бизнесу, но и государствам альтернативные источники длинного долгового финансирования. Суверенные сукук привлекают инвесторов из новых регионов, снижая зависимость от традиционных, теряющих сегодня доверие рынков. Например, зеленые сукук Индонезии помогли мобилизовать почти 10 млрд долл. США на инфраструктуру и климатические проекты [4]. В целом, интеграция партнерских финансов делает финансовую систему более разнообразной, диверсифицированной и стойкой к шокам. В кризис 2008 г. исламские банки многих стран показали большую устойчивость, так как избежали токсичных процентных деривативов и ипотечных спекуляций, поскольку бизнес-модель попросту не позволяла участвовать в подобных операциях.

Исламские финансы тесно связаны с концепцией социальной ответственности. Банки шариатского типа часто учреждают или управляют фондами закята и садака (благотворительности), финансируют микрокредитование на безвозмездной основе (кард аль-хасан). Такой инструмент направлен на сокращение социального неравенства и поддержку малоимущих. Например, в Пакистане исламские банки выделяют часть прибыли в обязательные благотворительные фонды, используемые для студенческих стипендий и помощи бедным. В Кувейте и Саудовской Аравии исламские банки известны активным участием в программах доступного жилья (через схемы мушарака мутанакиса) и финансирования малого бизнеса. Клиенты исламских банков часто отмечают, что ценят этическую направленность услуг; соответствие религиозно-моральным ценностям создает доверие и лояльность, что само по себе уже является серьезным социальным капиталом. Исследования, проведенные в Бахрейне, показали, что клиенты исламских банков демонстрируют более высокую удовлетворенность такими аспектами, как честность, конфиденциальность и уважительное отношение, чем клиенты обычных банков. Исламские финансы удовлетворяют более глубокую потребность в доверии и справедливости, что косвенно повышает качество услуг во всей банковской отрасли, поскольку конкуренция вынуждает традиционные банки тоже повышать стандарты обслуживания и этики.

Благодаря запрету на финансирование вредных индустрий (алкоголь, табак, азартные игры и т. д.), исламские финансы изначально избегают ряда негативных для экологии проектов, которые часто сопряжены с

экологическими и социальными проблемами. Наиболее ярко подобная взаимосвязь проявилась через выпуск зеленых сукук и ESG-инвестиций. Так, Индонезия в 2018 г. выпустила первый в мире суверенный зеленый сукук, а к 2023 г. нарастила объем «зеленых» исламских облигаций до 9,6 млрд долл. США [4], направляя средства на возобновляемую энергетику, чистый транспорт и развитие инфраструктуры. Вслед за Индонезией зеленые сукуки разместили правительства ОАЭ, Саудовской Аравии, Нигерии и др., причем на тот момент глобальный выпуск ESG-сукук оценивался практически в 15 млрд долл. США. Указанный инструмент позволил привлекать инвесторов, ориентированных на экологические и социальные ценности, что расширило базу инвесторов исламских ценных бумаг и, отчасти, удешевило финансирование важных проектов. Например, зеленый сукук Emlak Bank в Турции финансировал проекты энергоэффективного жилья [5]. В Малайзии и ОАЭ некоторые исламские банки предлагают «зеленые» ипотечные кредиты с льготами за энергоэффективность домов, финансируют солнечные панели. Таким образом, исламские финансы становятся катализатором ESG-повестки в странах своего применения, они задействуют и религиозный, и этический мотивы для продвижения устойчивых инвестиций. Тем не менее, потенциал здесь еще не полностью раскрыт — в ряде стран, например, в Иране, концептуальная близость к ESG есть, но «зеленые» инструменты достаточно слабо развиты. Поэтому международные организации (Исламский банк развития, IFSB) призывают к активному использованию исламских финансов для достижения Целей устойчивого развития (SDGs). ООН и Исламский банк развития совместно продвигают инициативы по исламскому финансированию здравоохранения, образования и борьбы с изменением климата.

Помимо устойчивого развития, партнерское финансирование активно применяется в инновационном процессе, внедрении финансовых технологий (финтех), которые становятся важнейшими драйверами экономического развития. Цифровизация открывает новые возможности для снижения издержек, расширения охвата клиентов и создания принципиально новых продуктов, соответствующих шариату. Исламские финансовые институты, особенно в последние 5–7 лет, активно внедряют финтех-решения для того, чтобы не отставать от мировых трендов.

Во многих странах исламские банки сейчас предлагают полнофункциональные мобильные приложения и онлайн-банкинг не хуже, чем традиционные банки. Например, крупнейшие банки Бахрейна внед-



рили мобильные платежи, открытие счетов онлайн, чат-боты для поддержки клиентов [3]. Конкурируя с традиционными игроками, исламские банки стремятся привлечь молодежь, «цифровое поколение» качеством своих e-сервисов. Показательно, что в Малайзии около 70 % потребителей исламских финансов предпочитают цифровые транзакции (2024) [6]. Пользовательская аудитория исламских услуг достаточно технологична, а банки стараются отвечать взаимностью. Кроме того, появляются неолбанки — чисто цифровые исламские банки. В Германии финтех Insha (от Al Baraka) пытался работать как мобильный банк без филиалов, в Индонезии Unit Usaha Syariah при Bank BRI трансформируется в полностью цифровой Islamic Bank. В Британии запущены мобильные приложения Niyah и Rizq — аналоги Monzo для исламского сегмента [7]. Цифровой формат особенно удобен для охвата географически рассредоточенных мусульманских общин (например, в странах Африки, СНГ).

Кроме того, финтех позволяет реализовать новые модели партнерского финансирования через краудфандинг. Появились исламские P2P-платформы, где инвесторы напрямую финансируют проекты на основе разделения прибыли. Например, Ethis (Малайзия и Индонезия) — платформа, собирающая средства для строительства доступного жилья по принципу мушарака; Liwwa (Иордания) — P2P-кредитование малого бизнеса по таваррук с долевым элементом. Такие платформы снижают порог входа для инвесторов и расширяют доступ МСБ к финансированию. В Бахрейне и ОАЭ регуляторы запустили регуляторные песочницы специально для исламского финтеха, чтобы протестировать подобные новации в контролируемой среде. При помощи крауд-решений можно финансировать микропредпринимателей без залога, что традиционным банкам сделать трудно. В Индонезии десятки исламских финтех-стартапов (Ammana, Investree Syariah) уже выдали сотни миллионов долларов в виде P2P-финансирования, заполняя нишу, где банки не могли эффективно работать. Финтех также облегчает привлечение средств из стран с избытком капитала в страны с дефицитом. Например, трансграничные исламские краудфандинг-платформы, такие как Blossom Finance, собирают деньги у инвесторов из Ближнего Востока для финансирования фермеров в Индонезии, соединяя обе стороны сделки без посредников.

Технологии блокчейна находят применение и в исламских финансах. Смарт-контракты могут автоматизировать соблюдение шариатских условий. К примеру, компания Hiblock разработала платформу на блок-

чейне для выпуска «цифровых сукук». Условия контракта (доля прибыли, график платежей) зашиваются в смарт-контракт, который автоматически распределяет прибыль инвесторам, исключая человеческий фактор. В ОАЭ стартап Dubai Blockchain Center экспериментировал с выпуском шариатских токенизированных активов, например, «исламского» стейблкоина для платежей. Блокчейн повышает прозрачность и подотчетность, что важно для доверия, поскольку инвесторы могут отслеживать целевое использование средств сукука, будучи уверенными, что деньги не будут перенаправлены на запрещенные цели. Конечно, все эти инновации требуют одобрения шариата, поэтому примечательно, что появляются профильные «финтех-фетвы». Например, ОАЭ-шариатский совет выпустил несколько руководств по криптоактивам, разрешив криптовалюты, обеспеченные реальными активами, и запретив спекулятивные токены без обеспечения. Такой подход формирует основу для развития исламского DeFi (децентрализованных финансов). Практика показывает, что уже существуют прототипы платформ, где можно брать беспроцентные займы под залог токенизированного золота или недвижимости — по сути, обновленная форма карз-уль-хасан (беспроцентная ссуда или благотворительный кредит) на блокчейне.

Цифровые решения помогают исламским финансам выйти за рамки традиционной аудитории. Yielders в Великобритании — исламская инвестиционная платформа в недвижимость отмечает, что около 30 % ее пользователей немусульмане. Данный факт объясняется удобством, быстротой и технологичностью сервиса. Финтех устраняет географические и психологические барьеры, так как клиент может даже не знать детально про исламские принципы, но пользоваться продуктом за его выгодность и удобство. В таком случае продукт все равно будет соответствовать принципам PLS. Таким образом, исламский финтех становится мостом для донесения идей партнерского финансирования более широкой публике. Кроме того, цифровые каналы облегчают информирование клиентов. Мобильные приложения зачастую содержат краткие курсы по наиболее важным финансовым операциям, справочники терминов, что повышает финансовую грамотность клиентов.

Понимая потенциал, регуляторы многих стран включили исламский финтех в свою повестку. Бахрейн одним из первых создал специализированный Fintech Bay — инкубатор, где стартапы (включая исламские) тестируют продукты с поддержкой центрального банка. Британский FCA провел хакатоны по исламским



финтех-решениям, а Казахстан при создании МФЦА в Астане сделал акцент на исламском финтехе как одной из ниш. Международные организации (АА-OIFI, IFSB) выпускают руководства по регулированию краудфандинга и криптоактивов в соответствии с шариатом. Одно из предложений заключается в развитии «регуляторных песочниц» специально для исламского финтеха, чтобы дать стартапам пространство для эксперимента без угрозы системе. Финтех предоставляет серьезную возможность преодоления структурных барьеров исламских финансов (например, малого масштаба, сложности регулирования и др.). Благодаря технологиям можно достичь клиентских сегментов, ранее недоступных (молодежь, немусульмане), снизить издержки (автоматизация smart-контрактами) и повысить прозрачность (блокчейн). Все это позволяет снять ограничения, которые сдерживают отрасль, сделать финансовые услуги более доступными.

Заключение. Проведенный анализ демонстрирует, что партнерское финансирование вносит существенный вклад в достижение устойчивого развития применяющих его стран. Оно стимулирует финансовую инклюзию, поддерживает малый бизнес и инновации за счет распределения рисков, привносит этическое (религиозное) измерение в банковскую деятельность, активно задействуется для финансирования ESG-проектов. При правильной регуляторике этот сектор становится важным инструментом в решении социально-экономических задач. Например, исламские банки и фонды участвуют в программах «зеленого финансирования» и выпускают социальные сукук для целей развития. Можно сказать, что принципы партнерского финансирования — разделение прибыли и убытков, запрет эксплуатации, вложение средств в реальные активы — во многом перекликаются с принципами ESG, которые направлены на справедливое распределение результатов, ответственность за воздействие на общество и реальную экономику.

Инновации и финтех уже трансформируют партнерское финансирование, делая его более эффектив-

ным, доступным и массовым. Исламские финансы перестают быть «традиционными», они динамично внедряют новейшие технологии. И хотя сектору еще предстоит догнать глобальных финтех-лидеров (доля исламского финтеха менее 1 % от общемирового), тренд очевиден — от мобильных банков и краудфандинга до блокчейна, все эти инструменты уже интегрируются в исламскую финансовую модель. Подобные подходы помогают решить многие старые задачи: снизить издержки, увеличить проникновение, повысить доверие и привлечь новых клиентов. Можно ожидать, что ближайшее десятилетие пройдет под знаком конвергенции исламских финансов и финтеха, что поддержит наблюдающийся уже сегодня рост партнерского финансирования.

Список источников / References

1. Introduction to Islamic finance // URL: <https://www.accaglobal.com/gb/en/student/exam-support-resources/fundamentals-exams-study-resources/f9/technical-articles/introduction-to-islamic-finance.html>
2. Islamic Finance & ESG investing // URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/islamic-finance-and-esg-investing.html>
3. Overview of the Local Economy Q3-2024 // URL: <https://bahrainchamber.s3.me-south-1.amazonaws.com/uploads/Q3%202024%20ENG.pdf>
4. How Indonesia Is Using Its Green Sukuk // URL: <https://thedi diplomat.com/2025/07/how-indonesia-is-using-its-green-sukuk/>
5. Emlak Katilim Bankası sustainability activities // URL: https://en.tkbb.org.tr/activities/sustainability/research-and-publications/Emlak_Katilim_Bankasi
6. Malaysia Leads in Islamic Banking as Shariah Loans Reach 43 % of Total Bank Loans // URL: <https://www.tracedataresearch.com/blog/malaysia-islamic-banking-industry-report>
7. UK digital challenger bank Rizq eyeing summer launch // URL: <https://ffnews.com/newsarticle/uk-digital-challenger-bank-rizq-eyeing-summer-launch/>

Информация об авторе

М. С. Гордиенко — профессор кафедры финансов устойчивого развития Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, доцент.

Information about the author

M. S. Gordienko — Professor of the Department of Sustainable Development Finance of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor.

Статья поступила в редакцию 29.10.2025; одобрена после рецензирования 25.11.2025; принята к публикации 18.12.2025.
The article was submitted 29.10.2025; approved after reviewing 25.11.2025; accepted for publication 18.12.2025.