



УДК 330.875.5

С.В. Рассказов, А. Далал

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ С УЧЕТОМ ИСЛАМСКОЙ ЭТИКИ

S.V. Rasskazov, A. Dalal

ECONOMIC THEORY WITH REGARD TO ISLAMIC ETHICS

Обсуждается содержание «исламской экономики», отличительной чертой которой является учет исламской этики. Важной особенностью поведения экономического агента в такой экономике является его направленность на повышение не только собственного, но и общественного благосостояния. Показано, каким образом требования религиозной веры встраиваются в количественные модели стандартной экономической теории. На конкретных микроэкономических примерах моделей производства прослежено влияние этических ограничений на показатели деятельности фирмы.

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА; ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИКА; ИСЛАМСКАЯ ФИРМА; ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ; ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ; МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ; ИСЛАМСКАЯ ЭТИКА.

We discuss the content of the «Islamic economics» which is based on Islamic ethics. An important feature of the economic agents behavior in such economy is its focus on improving not only their own, but also the public welfare. We show how religious beliefs are embedded in quantitative models of standard economic theory. This paper examines producer's behavior microeconomics models with regard to Islamic ethics. To provide differences between conventional and Islamic frameworks models using particular production function were presented.

CONVENTIONAL ECONOMICS; ISLAMIC ECONOMICS; ISLAMIC FIRM; ECONOMIC MODEL; PRODUCTION FUNCTION; PROFIT MAXIMIZATION; ISLAMIC ETHICS.

Финансово-экономический кризис, начавшийся в 2007 г., наглядно показал всему миру ограниченность западной модели развития. Период повышенной нестабильности и риска – это время, когда возникает острая потребность в новых подходах. Не случайно именно сейчас оживила и получила развитие давняя идея о культуре «достаточного» потребления (enoughism). Она отрицает неумеренное потребление и погоню за богатством как единственный смысл жизни, который к тому же часто недостижим и лишь приводит к неудовлетворенности и душевным болезням [16]. Достаточное потребление означает преобладание «сбережений над тратами, ремонта над полной заменой, использования над напрасным складированием вещей» [9]. С этой картиной согласуется принцип «малое – прекрасно» из «буддийской экономики». В ней последовательно развивается взгляд, согласно которому оптимальный выбор обеспечивается при достижении «максимального уровня удовлетворенности при малом потреблении материальных благ». Такое

становится возможным, когда посредством индивидуальной медитации снижается желание потреблять [12, с. 4].

В основе «исламской экономики» также лежат идеи и практики с более чем тысячелетней историей, потенциал которых по разрешению различных современных проблем раскрыт далеко не в полной мере. Необходимость осмысления культурного наследия ислама применительно к экономическим решениям отразилась во множестве исследований частных задач, которые в сумме претендуют на то, чтобы называться самостоятельным научным направлением. Цель нашего исследования заключалась в выявлении особенностей исламской экономической теории по сравнению с традиционной «светской».

Акцент на исламской тематике во многом объясняется тем, что доля мусульман в населении России составляет около 10 % и, значит, положительные результаты исследования могут не только найти свой адресат, но и казаться полезными для всех ее граждан.

Немаловажен и тот факт, что в 56 исламских странах* проживает 23 % жителей Земли. Финансовые потоки относящихся к ним экспортеров энергоресурсов таковы, что делают их желанными клиентами в крупнейших финансовых институтах мира, заставляя последние создавать подразделения, работающие с учетом веры мусульман.

Направления теоретических исследований «исламской экономики». Раскроем содержание области научных исследований, известной под общим названием – исламская экономическая теория, без стремления изложить все существующие здесь идеи и использовать исчерпывающий перечень первоисточников.

Прежде всего, обратим внимание, что проблема учета этики в экономике находится на междисциплинарном стыке экономической теории, социологии и менеджмента. Так, например, основными двумя взглядами на корпоративное управление являются концепции по содержанию понятий «компания акционеров» и «компания стейкхолдеров». В первой приоритет отдается рассмотрению отношений между высшим менеджментом и акционерами и управлению фирмой в интересах последних. Формальная модель предполагает проектирование контракта, который стимулирует «агента» добиваться максимального богатства для «принципала» в условиях неполной наблюдаемости прилагаемых исполнителем усилий. Идея второй концепции заключается в сбалансированном учете интересов всех групп (стейкхолдеров), заинтересованных в деятельности компании [13]. Десятки взглядов, развивающих этот подход, объединяются в три «слоя» представлений (от внешнего – к ядру): дескриптивный, инструментальный и нормативный. Смысл первого состоит в том, что содержание концепции представляет и объясняет отношения, наблюдаемые в реальности. Во втором раскрываются связи между управлением с множественным участием и корпоративными показателями. Фундаментом идеи «компания стейкхолдеров» служит нормативное ядро, т. е. «признание высших моральных ценностей дает нормативные основания действиям менеджмента» [10, с. 74]. Подставляя в ядро систему исламских ценностей, получаем ис-

ламское корпоративное управление [17]. Такое решение влияет на стратегию фирмы, ее организационную структуру и, значит, на показатели деятельности.

В исламе осуждается неоправданный чрезмерный риск (гарар) и получение дохода, возникшего «из случайного стечения обстоятельств, не заработанного, полученного не в результате производительного приложения ресурсов» (мейсир) [3, с. 15–21]. Практическим следствием учета этих этических установок является специфический выбор объектов инвестирования и слабое использование исламскими компаниями и банками новейших производных финансовых инструментов. Чрезмерное увлечение этими продуктами фактически привело к банкротству в 2007–2008 гг. крупнейшие американские инвестиционные компании.

Для современных предприятий, функционирующих с учетом требований ислама, характерна особенная структура корпоративного управления. В частности, в нее включен шариатский наблюдательный совет, призванный следить за соблюдением менеджментом норм мусульманского права при принятии решений, в механизмах развития бизнеса, а также при взаимодействии с финансовыми организациями. Заметим, что подобный подход, только на основе другой религии, во многом напоминает практику русских староверов почти два столетия назад. Исследования показывают [11], что бизнес, содержание которого не противоречит требованиям ислама, показывал в долгосрочном периоде в среднем более высокую доходность. Мы связываем это с тем, что в современном мире «финансовых мыльных пузырей» не допускающая их исламская этика способствует более устойчивому развитию компаний.

Пропуская многочисленные публикации, содержащие своды исламских запретов и правил поведения в различных повседневных ситуациях и их качественный анализ, обратимся к количественной экономической теории. Так же как и в «светском» случае, принято выделять исламскую макро- и микроэкономику. Центральным вопросом многих научных первоисточников является учет запрета процента (один из вариантов интерпретации «рибы» [1, с. 45–56]) и связанная с

* Входящих в Исламский банк развития.

этим решением экономическая политика. Как вариант решения задачи в выбранную экономическую модель вместо процентной ставки подставляется норма доходности собственного капитала. При этом исламская макроэкономическая система, построенная в рамках классического или кейнсианского подходов, является «жизнеспособной и имеет единственное решение для дохода, занятости и цен», а ее свойства демонстрируют «согласованные, разумные, знакомые» по традиционным моделям черты [25, с. 67].

Запрет рыбы реализуется заменой процентного займа на долю в прибыли. На микроуровне это осуществляется посредством таких организационных форм, как, например, «мудароба» и «мушарака». В первом случае один участник партнерства передает свои деньги в управление другому, который принимает на себя обязанности управляющего и вкладывает в дело труд и человеческий капитал. Инвестор является пассивной стороной и рискует в объеме вложенных средств, а управляющий — потерей затраченного времени и репутацией. В мушараке необходимые средства предоставляются всеми участниками товарищества, а убытки распределяются в соответствии со взносами каждого. В обоих случаях прибыль разделяется на заранее согласованной основе [2, с. 467–468].

Приведем описание экономической постановки задачи для контрактов типа «мушарака» [23]. Чтобы подчеркнуть сам феномен, выберем «хлебную модель» — наподобие той, которую использовал Д. Риккардо. По условию: производится только одно благо (зерно), для чего используется единственный фактор производства. Все жители «страны» имеют одинаковые по размерам и качеству участки земли, полезности ($U_i(\cdot)$) и получаемую с них выручку ($f(\cdot)$). В первом периоде все поля засеваются, а затраты на каждый участок составляют TC_i . Из ранее выращенного предками i -го хлебороба урожая ему достался первоначальный запас Y_{1i} . Допускается возможность взять (дать) на определенных условиях возврата сумму B_{1i} . Во втором периоде выращенный урожай продается и приносит выручку $f(TC_i)$, а занятые деньги в зависимости от условий договора возвращаются их владельцу.

Для детерминированного «светского» случая фиксированного процента задача

максимизации полезности i -го заемщика записывается в виде:

$$\max [U_i(C_{1i}) + bU_i(C_{2i})], \quad 0 < b < 1.$$

при условии, что

$$C_{1i} = Y_{1i} + B_i - TC_i \quad \text{и} \quad C_{2i} = f(TC_i) - (1+r)B_i,$$

где b — дисконтирующий множитель; r — процентная ставка.

Когда деньги возвращаются кредитору через участие в прибыли, изменяется выражение для расчета потребления заемщика во втором периоде:

$$C_{2i} = f(TC_i) - S[f(TC_i) - TC_i] - B_i.$$

Здесь S — доля дохода, выплачиваемая кредитору; она может иметь фиксированное или переменное значение $S(TC)$.

В выражении для C_{2i} возврату подлежит основная часть долга, а вместо запрещенного процента используется доля прибыли.

Наконец, в задаче максимизации j -го фермера, выступающего кредитором,

$$C_{1j} = Y_{1j} - B_j - TC_j \\ \text{и} \quad C_{2j} = f(TC_j) + (1+r_e)B_j.$$

В равновесии ожидаемая норма доходности r_e вычисляется как отношение суммарной прибыли, полученной всеми кредиторами, к общему объему данных ими займы для выращивания урожая денег. Показано, что в случае процентной ставки оптимальный уровень выпуска (выращенного урожая) достигается при выполнении условия $f'(TC_j) = 1 + r$. Когда значение S зависит от объема инвестиций, то $f'(\cdot)$ является функцией S , S' и величины прибыли [20, с. 5].

В идеале экономическое поведение мусульман должно учитывать не только количество потребляемых ими благ, но и принимать во внимание предписания веры. В священных аятах они призываются «делать добро» окружающим, рассматриваемое как богоугодное дело [6, сура 46, аят 14(15), с. 432–433], а «пребывающее благое — лучше у твоего Господа по награде и лучше по надеждам» [6, сура 18, аят 44(46), с. 247]. Реализовать эту установку можно в виде добровольной

(«садака») или обязательной («закят») милостыни нуждающимся («...я стал бы давать милостыню и был бы праведным!» [6, сура 63, аяты 10(10), с. 483–484]), а также налога в пользу всей общины или государства. Обозначая расходы на все виды милостыни через G и объединяя подлежащие уплате налоги в ставку α , запишем бюджетное ограничение мусульманского потребителя:

$$G + p_1q_1 + p_2q_2 = (1 - \alpha)I,$$

где для простоты рассматриваются два разрешенных блага, цены и количество которых соответственно равны $p_{1,2}$ и $q_{1,2}$; I – доход. Функция полезности такого потребителя включает «этические» (G) и традиционные «светские» переменные. В частности, функция Кобба–Дугласа принимает вид

$$U(q_1, q_2, G) = Aq_1^a q_2^b G^c,$$

где A, a, b, c – положительные числа; выбор значений c позволяет задавать важность этической компоненты.

Решение задачи максимизации $U(q_1, q_2, G)$ при введенном выше бюджетном ограничении позволяет вывести и исследовать функции обратного спроса.

Аналогично применению традиционной микроэкономической методологии оптимальный выпуск исламской фирмы соответствует максимуму полезности, при котором остающаяся у производителя прибыль $Pr(\cdot)$ удовлетворяет нижнему порогу его требований Pr_0 , т. е.

$$\max_{q,G} Pr = (1 - \alpha)[TR - TC - G],$$

при условии, что $Pr - Pr_0 \geq 0$.

Здесь и далее TR и TC – соответственно общая выручка и издержки. Исследование этой задачи приведено в [18, с. 949–951].

Следующий шаг после знакомства с содержанием основных направлений экономической теории, учитывающей исламскую этику, состоит в доведении общих формул до конкретных расчетных выражений и более детальном анализе зависимостей. В силу известных ограничений по объему публикуемого материала ограничимся чем-либо одним, т. е. далее остановимся на моделях исламского производителя.

Численные эксперименты и анализ поведения исламского производителя. Раскроем приемы включения отдельных положений исламской этики в экономические модели и выполним графический количественный анализ ее влияния. Объекты исследования – микроэкономические модели производства. В силу специфики темы описание моделей предварим разъяснением используемых в них исламских понятий.

В рекомендациях по обучению исламской экономике указывается, что в сообществе с исламскими ценностями прибыль является «одним из мотивов, но также принимается во внимание желание служить обществу, производя что-то, в чем нуждаются люди или что улучшит его (в материальном, моральном, эстетическом смысле)» [22, с. 19]. Ценностно-ориентированный мусульманский предприниматель должен стремиться «производить товары, которые увеличивают богатство людей и не производить те, которые запрещены» [14, с. 138]. Первая группа относится к халал, т. е. разрешенному или допускаемому с точки зрения шариата. В ней выделяются три категории: *обязательное* или *должное* (фард), *рекомендуемое* (мандуб), *дозволенное*, в смысле *нейтральное* (мубах). Дозволенное, в частности, может включать предметы роскоши и другие разрешенные, но менее социально значимые для общества по сравнению с предыдущими категориями, блага. Вторая группа товаров считается харам, т. е. запретным. Она складывается также из трех оценок: *абсолютно запретное* (батил), *порочное* (фасид) и *правильное* (сахих), т. е. поступки, «не содержащие никаких нарушений по форме, но аморальные, преступные или мошеннические по своей сути» [4, с. 158, 167–168, 252, 267, 274].

Рассмотрим один из возможных вариантов формального включения указанных этических взглядов [14, с. 138, 138] и вытекающие из него следствия. Введем следующие обозначения: L – объем затраченного труда, w – ставка оплаты труда, q – количество выпускаемой продукции; производственная функция в краткосрочном периоде имеет вид $q = L^a$.

Отличие модели от традиционной, принятой в микроэкономике, состоит в учете не только «светской» цены p , но и «этической»

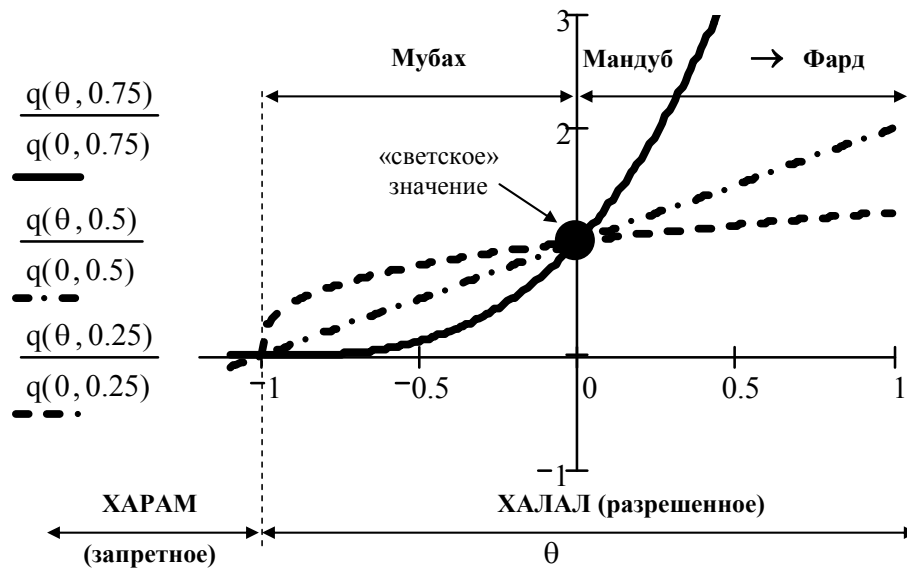


Рис. 1. Графики зависимости отношения выпуска с учетом «этической» добавки к традиционному объему производства от θ

добавки к ней (θ). Графики зависимости отношения оптимальных выпусков (находятся из условия равенства предельных выручки и издержек) с учетом и без учета исламских представлений представлены на рис. 1. Расчеты выполнены при $w = 0,5$, $p = 1$, $a = 0,25$; $0,5$; $0,75$ (второй аргумент в функции $q(\cdot)$ на рисунке). На иллюстрации отмечены области *запретного* и *разрешенного*, где выпуск отрицательный (и значит, нулевой) и положительный. Область *разрешенное* условно разделена на три части, соответствующие категориям халал. Большой черной точкой отмечен «светский» случай, когда $\theta = 0$ и, следовательно, отношение равняется 1. Положительное значение отношения, меньшее единицы, при $\theta < 0$, можно интерпретировать так, что менее социально значимые товары производятся в меньшем объеме по сравнению с традиционным выпуском. Этому случаю нами ставится в соответствие оценка мубах. Справа от «светской» точки имеем $\theta > 0$, и отношение превышает 1, что можно понимать как большее производство *рекомендуемой* или *обязательной* для общества продукции. Эту область можно соотнести с оценками мандуб и фард. Рассмотренная модель качественно отражает желаемую связь этических оценок и объема выпуска отдельной фирмы, однако ее справедливость в более широком контексте отрасли требует обоснования.

В следующем примере микроэкономическая модель учитывает функцию рыночного спроса и включает исламское понятие «интерес» (маслаха). По смыслу оно «оценивает соответствие намерения-и-действия одному или нескольким “интересам”, к которым они могут иметь касательство. Намерения-и-действия оцениваются положительно, если они способствуют удовлетворению “интересов”, и отрицательно, если ведут к противоположному результату». Здесь намерение понимается как «устремленность к конкретной цели, получающую выражение в непосредственном действии». Маслаха имеет также значение «пригодного, служащего удовлетворению интересов» [5, с. 236, 239]. Сказанное уточняют другие переводы слова: общественное богатство; выгода, благо; то, что является выгодным, полезным, создающим благоприятные условия для продажи (есть и другие варианты) [24, с. 522].

По уровню воздействия и необходимости (от большей к меньшей) для существования сообщества и отдельного индивидуума маслаха делится на три степени: фундаментальные основы (дарурият), потребности человека (хаджият), украшение жизни (тахсиният). В первом случае имеется в виду сохранение религии, жизни, разума, имущества, потомства. Второй включает намерения-и-действия, которые требуются для достижения

интересов и надлежащего функционирования сообщества. Если ими пренебрегается, то социальный порядок пусть и не разрушается, но и не будет нормально функционировать. Вред от такого пренебрежения не равен потерям при фундаментальных основах, но по важности «почти сравним» с предыдущим случаем. Этот уровень позволяет «достичь комфорта и избежать трудностей». Наконец, третий уровень включает все то, что «ведет к совершенству условий сообщества и социального порядка, так что это направляет к мирной жизни и придает блеск и красоту человеческого общества в глазах других народов». Этот уровень рассматривается как «часть возрождения у людей прекрасных и возвышенных чувств» [15, с. 117, 123–125].

Экономические или альтернативные издержки «традиционного» производителя определяются как издержки, «связанные с возможностями, упущенными из-за того, что фирма вложила недостаточное количество ресурсов для получения самой высокой прибыли от их использования» [7, с. 202]. Упущенные возможности исламской фирмы, как утверждается в одном из подходов, зависят от позиции выпускаемого ею товара в рассмотренной выше иерархии благ. Так, если масла производимого блага наивысшая (дарурият), то ближайшей альтернативой является более низкая ступень (хаджият), приносящая обществу меньшую полезность или выгоду. На этом основании предполагается, что альтернативные издержки в первом слу-

чае меньше, чем во втором. Указанное допущение формализуется в виде отрицательной производной функции альтернативных издержек [19, с. 10] $\alpha'(q) < 0$ ($q > 0$ – объем выпуска). Если, наоборот, выпускается благо «средней» степени в иерархии масла, то оно сравнивается с высшей ступенью и $\alpha'(q) > 0$.

Для количественной иллюстрации сказанного зададим необходимые для расчетов функции:

$p(q) = a - bq$ – обратная функция спроса, p – цена, q – количество товара;

$TC(q, s) = cq^2 + dq^s$ – общие издержки; здесь первое и второе слагаемые соответствуют явным и неявным (альтернативным) затратам, причем «максимальная» масла соответствует $s < 0$, «средняя» – $s > 0$;

в расчетах приняты следующие значения коэффициентов и обозначения: $a = 0$, $b = 0,1$, $c = 0,5$, $d = 100$, $s = -0,1$ (рис. 2), $s = +0,1$ (рис. 3); $AR(\cdot)$, $MC(\cdot)$, $MCc(\cdot)$, $MCs(\cdot)$ – соответственно средняя и предельная выручка, а также предельные издержки «светской» и исламской компаний.

Рис. 2 соответствует степени дарурият, рис. 3 – хаджият. Обратимся к первому случаю, когда производимое благо жизненно важно для общества и личности. Здесь предельные издержки исламской фирмы меньше (линия находится правее), чем «светской». Тем самым объем выпуска qs первой фирмы – монополиста, определяемый

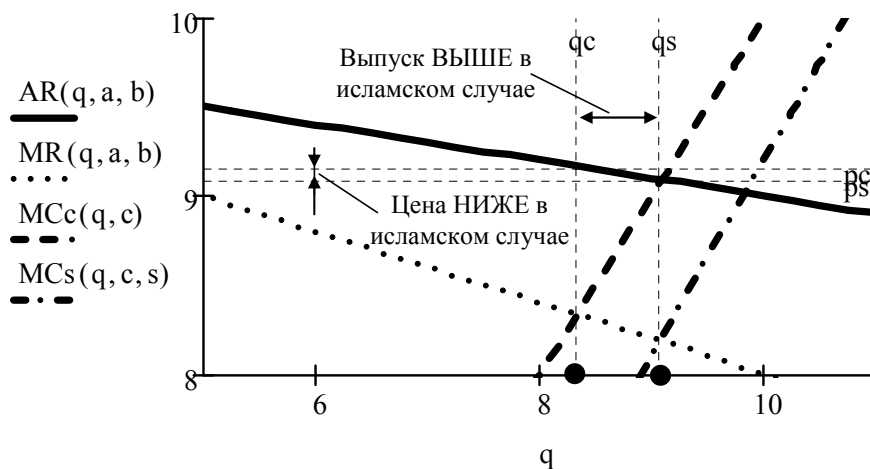


Рис. 2. Объемы выпуска и цены исламского и «светского» производителей для случая высшей ценности для общества выпускаемого товара (дарурият)

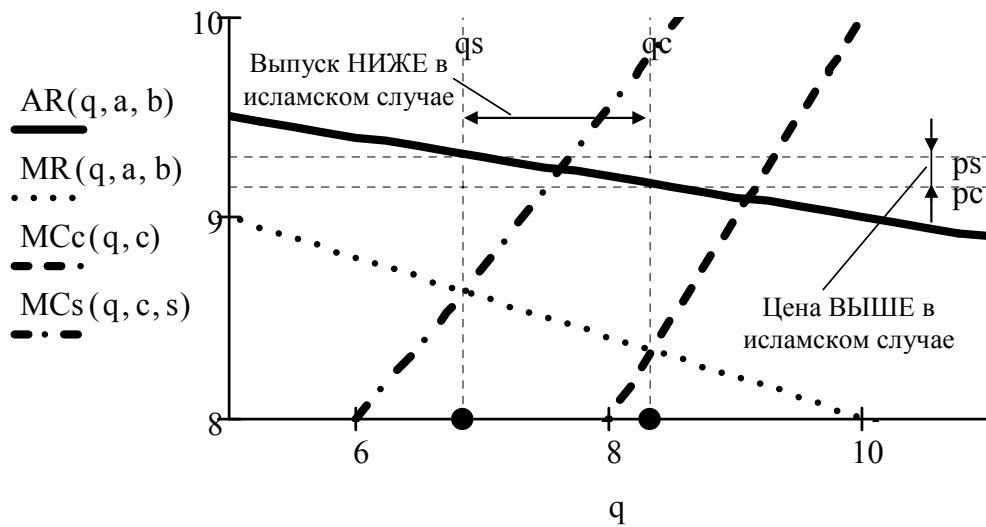


Рис. 3. Объемы выпуска и цены исламского и «светского» производителей для случая умеренной ценности для общества выпускаемого товара (хаджият)

из равенства $MR(q_s) = MCs(q_s)$, больше, чем второй (q_c), т. е. $q_s > q_c$. Подставляя полученные выпуски в выражение для средней выручки, вычисляем цены исламского (p_s) и «светского» (p_c) производителей. На иллюстрации видно, что $p_s < p_c$. В случае, изображенном на рис. 3, когда выпускаемый товар для общества важен не критично, ситуация обратная: $q_s < q_c$ и $p_s > p_c$.

В Священных текстах и трудах мусульманских богословов содержится множество высказываний, предъявляющих требования справедливого распределения благ и формирования гармоничных взаимоотношений в обществе и на рынке. Как утверждает в одной из хадис, «верующие подобны (единому) телу: когда (одну из) частей его поражает болезнь, все тело отзывается на это бессонницей и горячкой» [8, с. 36]. В обращении к мусульманам говорится: «...Не пожирайте имущество ваших между собой попусту, если это только не торговля по взаимному согласию между вами...» [6, сура 4, аят 33(29), с. 68]. На уровне отдельной организации «держатель монополии является грешником и преступником» [21, с. 214]. Одним из выводов, которые можно сделать из приведенных и других подобных утверждений, — необходимость явного учета предпринимателем интересов других членов общества и готовности пожертвовать частью индивидуального дохода. Конкретизируем сказанное для монополии.

Пусть функция полезности имеет вид

$$U(q, \alpha) = \{(1 - \alpha)[TR(q) - TC(q)]\}^{1-\gamma} q^\gamma,$$

где $TC(q) = cq^2$ — общие издержки; α — доля дохода предпринимателя, выплачиваемого им обществу; $TR(\cdot)$ — общая выручка; γ — коэффициент со значением в диапазоне от 0 до 1; функция спроса и коэффициенты — те же, что и выше.

Тем самым функция полезности возрастает, с одной стороны, с увеличением традиционной прибыли, с другой — объема выпуска товара q . Первая составляющая включает в результирующую полезность личные интересы предпринимателя, вторая — общества. На рис. 4 показана функция полезности производителя при доле отчислений $\alpha = 0; 0,4; 0,8; 0,95$. Там же приведен график зависимости прибыли от q (тонкая симметричная пунктирная линия $Pr(\cdot)$). Величина горизонтального смещения «светского» и «исламского» максимумов друг от друга зависит, в частности, от коэффициента γ . Чем значение γ ближе к нулю, тем меньше вклад возрастающего «общественного» множителя (q^γ) и больше вес «личного», так что функция полезности сливается с кривой прибыли. Множители, составляющие $U(\cdot)$, и сама функция полезности изображены на рис. 5. В целом, как видим, максимум $U(\cdot)$ достигается при большем объеме выпуска q , чем вычисленного для случая наивысшей прибыли.

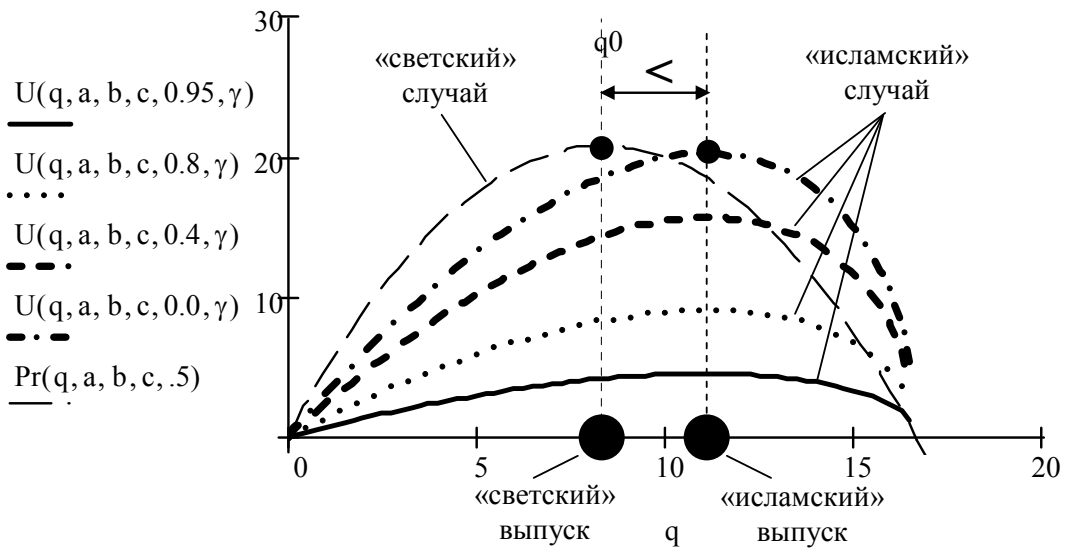


Рис. 4. Графики функции полезности производителя при различной доле α отчислений обществу

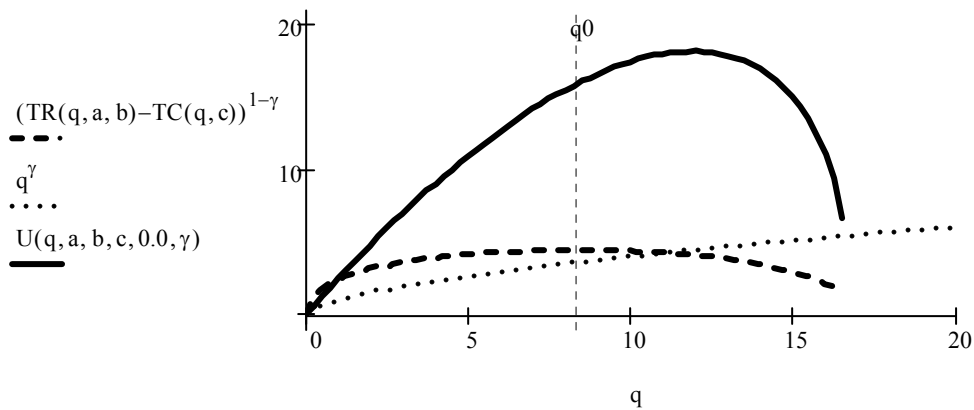


Рис. 5. Графики функции полезности и составляющих ее множителей

Обобщим полученные и представленные здесь основные результаты исследования.

В области научных исследований, известной как «исламская экономика», отличительной чертой является учет исламской этики. Данное направление пока представляет собой калейдоскопическую картину из различных «светских» экономических моделей с внесенными в них поправками, отражающими влияние отдельных религиозных положений. Это часто делается без связи с другими исламскими ценностями, тем самым возникает угроза получения очень частных, фрагментарных или ненадежных выводов.

Важной особенностью поведения экономического агента в рамках «исламской экономики» является его направленность на по-

вышение не только собственного, но и общественного благосостояния. Это достигается, в частности, через отчисления на благотворительную деятельность, выплату налогов или просто благодаря сформированным убеждениям — не ставить собственные интересы превыше общественных.

Конкретные микроэкономические примеры моделей производства для заданных функций и исходных данных дают картину влияния этических ограничений на показатели деятельности фирмы. Оно может приводить как к росту объема выпуска и снижению цены, так и к обратному эффекту.

Обратим внимание на то, что многие публикации, например, по исламской микроэкономике, основаны на маржиналистском



подходе в традиционной теории фирмы. Фактически без каких-либо изменений сохраняются теоретико-методологические основы (включая понятийный аппарат) традиционной экономической теории.

В целом, несмотря на высказанные критические соображения, можно говорить об

«экономической теории с учетом исламской этики» как о перспективном направлении исследований в экономической теории, способном помимо экономических приложений предложить количественную основу этического менеджмента и управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Беккин Р.И.** Исламская экономическая модель и современность. М.: Изд. дом Марджани, 2010.
2. **Вриз Роберт Ж.Ж. де.** Секьюритизация и право. М.: Волтерс Клувер, 2008.
3. **Журавлев А.И.** Концептуальные начала исламской экономики // Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты / под ред. Р.И. Беккина. М.: УММА, 2004.
4. Ислам: Энциклопедический словарь. М.: Наука, 1991.
5. История этических учений: учебник / под ред. А.А. Гусейнова. М.: Гардарики, 2003.
6. Коран / пер. И.Ю. Крачковского. 9-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
7. **Пиндайк Р., Рабинфельд Д.** Микроэкономика. СПб.: Питер, 2012.
8. **Al-Bukhari, Muhammed Ibn Ismaiel.** The Translation of the Meanings of Sahih Al-Bukhari. Arabic-English. Translated by Dr. Muhammad Muhsin Khan. Vol. 8. Darussalam, Riyadh – Saudi Arabia, 1997 : пер. с сайта. URL: <http://hadith.islamnews.ru/?p=3521> (дата доступа: 31.05.2014).
9. And Now for the Good News // Sydney Morning Herald, February 7, 2009.
10. **Donaldson T., Preston L.E.** The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications // The Academy of Management Review, 1995, vol. 20, no. 1.
11. Dow Jones Indices Analytics. S&P / Dow Jones Indices. 2013. URL: http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/analytics_info/Dow_Jones_Islamic_Market_Indexes_Analytics.pdf (дата обращения: 01.03.2013).
12. Ethical Principles and Economic Transformation – A Buddhist Approach. Ed. by Laszlo Zsolnai. Springer, 2011.
13. **Friedman A.L., Miles S.** Stakeholders: Theory and Practice. Oxford University Press, 2006.
14. **Habib A.-J.** Theoretical Foundations of Islamic Economics. Islamic Development Bank. Islamic Research and Training Institute. 2002.
15. **Ibn Ashur M. Al-Tahir.** Treatise on Maqasid al-Shari'ah. London-Washington, The International Institute of Islamic Thought, 2006.
16. **John N.** Enough: Breaking Free from the World of More. Hodder & Stoughton Ltd, 2008.
17. **Lewis K.M.** Islamic Corporate Governance // Review of Islamic Economics, 2005, vol. 9, no. 1, pp. 5–29.
18. **Metwally M.M.** Economic Consequences of Applying Islamic Principles in Muslim Societies // International Journal of Social Economics, 1997, vol. 25, no. 7–9.
19. **Mohd R., Amin, Yusof S.A.** Allocative Efficiency of Profit Maximization: An Islamic Perspective // Review of Islamic Economics, 2003, no. 13.
20. **Nadeem Inayat.** Theory and Practice of Islamic Banking. A thesis submitted... for the degree of doctor in economics. University of the Punjab, Lahore, 1993.
21. Prophet of Islam Muhammad and Some of His Traditions. Comp. by Ismail Kashmiri, Majlis al-A'la lil-Shu'un al-Islamiyah. Supreme Council for Islamic Affairs, 1967.
22. **Siddiqi M.N.** Teaching Islamic Economics. Scientific Publishing Centre Jeddah, Saudi Arabia, King Abdulaziz University, 2005.
23. **Siddiqi S.A., Zaman A.** Investment and Income Distribution Pattern Under Musharka Finance: The Certainty Case // Pakistan Journal of Applied Economics, 1989, vol. VIII, no. 1, pp. 1–30.
24. **Wehr H.** A Dictionary of Modern Written Arabic. Ed. by Cowan J.M. Third Edition. N.-Y., Spoken Language Services, 1976.
25. **Zangeneh H.** A Macroeconomic Model of an Interest-free System // The Pakistan Development Review, 1995, vol. 34, no. 1.

REFERENCES

1. **Bekkin R.I.** Islamskaia ekonomicheskaia model' i sovremennost'. M.: Izd. dom Mardzhani, 2010. (rus)
2. **Vriz Robe Zh.Zh. de.** Sek'iurizatsiia i pravo. M.: Volters Kluver, 2008. (rus)
3. **Zhuravlev A.I.** Kontseptual'nye nachala islamskoi ekonomiki. *Islamskie finansy v sovremennom mire. Ekonomicheskie i pravovye aspekty.* Pod red. R.I. Bekkina. M.: UММА, 2004. (rus)

4. Islam: Entsiklopedicheskii slovar'. M.: Nauka, 1991. (rus)
5. Istoriia eticheskikh uchenii: uchebnik. Pod red. A.A. Guseinova. M.: Gardariki, 2003. (rus)
6. Koran. Per. I.Iu. Krachkovskogo. 9-e izd. Rostov n/D: Feniks, 2007. (rus)
7. **Pindaik R., Rabinfel'd D.** Mikroekonomika. SPb.: Piter, 2012. (rus)
8. **Al-Bukhari, Muhammed Ibn Ismaiel.** The Translation of the Meanings of Sahih Al-Bukhari. Arabic-English. Translated by Dr. Muhammad Muhsin Khan. Vol. 8. Darussalam, Riyadh – Saudi Arabia, 1997 : per. s saita. URL: <http://hadith.islamnews.ru/?p=3521> (data dostupa: 31.05.2014). (rus)
9. And Now for the Good News. *Sydney Morning Herald*, February 7, 2009. (rus)
10. **Donaldson T., Preston L.E.** The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *The Academy of Management Review*, 1995, vol. 20, no. 1.
11. Dow Jones Indices Analytics. S&P / Dow Jones Indices. 2013. URL: http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/analytics_info/Dow_Jones_Islamic_Market_Indexes_Analytics.pdf (data obrashcheniia: 01.03.2013).
12. Ethical Principles and Economic Transformation – A Buddhist Approach. Ed. by Laszlo Zsolnai. Springer, 2011.
13. **Friedman A.L., Miles S.** Stakeholders: Theory and Practice. Oxford University Press, 2006.
14. **Habib A.-J.** Theoretical Foundations of Islamic Economics. Islamic Development Bank. Islamic Research and Training Institute. 2002.
15. **Ibn Ashur M. Al-Tahir.** Treatise on Maqasid al-Shari'ah. London-Washington, The International Institute of Islamic Thought, 2006.
16. **John N.** Enough: Breaking Free from the World of More. Hodder & Stoughton Ltd, 2008.
17. **Lewis K.M.** Islamic Corporate Governance. *Review of Islamic Economics*, 2005, vol. 9, no. 1, pp. 5–29.
18. **Metwally M.M.** Economic Consequences of Applying Islamic Principles in Muslim Societies. *International Journal of Social Economics*, 1997, vol. 25, no. 7–9.
19. **Mohd R., Amin, Yusof S.A.** Allocative Efficiency of Profit Maximization: An Islamic Perspective. *Review of Islamic Economics*, 2003, no. 13.
20. **Nadeem Inayat.** Theory and Practice of Islamic Banking. A thesis submitted... for the degree of doctor in economics. University of the Punjab, Lahore, 1993.
21. Prophet of Islam Muhammad and Some of His Traditions. Comp. by Ismail Kashmiri, Majlis al-A'la lil-Shu'un al-Islamiyah. Supreme Council for Islamic Affairs, 1967.
22. **Siddiqi M.N.** Teaching Islamic Economics. Scientific Publishing Centre Jeddah, Saudi Arabia, King Abdulaziz University, 2005.
23. **Siddiqi S.A., Zaman A.** Investment and Income Distribution Pattern Under Musharka Finance: The Certainty Case. *Pakistan Journal of Applied Economics*, 1989, vol. VIII, no. 1, pp. 1–30.
24. **Wehr H.** A Dictionary of Modern Written Arabic. Ed. by Cowan J.M. Third Edition. N.-Y., Spoken Language Services, 1976.
25. **Zangeneh H.** A Macroeconomic Model of an Interest-free System. *The Pakistan Development Review*, 1995, vol. 34, no. 1.

РАССКАЗОВ Сергей Вениаминович – доцент кафедры «Социальное управление и планирование» факультета «Социология» Санкт-Петербургского государственного университета.

199034, Университетская наб., д. 7-9, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: rasskazovs@rambler.ru

RASSKAZOV Sergei V. – St. Petersburg State University.

199034. Universitetskaya emb. 7-9. St. Petersburg. Russia. E-mail: rasskazovs@rambler.ru

ДАЛАЛ Адель – бакалавр кафедры «Экономическая теория» факультета «Экономика» Национально-го исследовательского университета «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский филиал.

190008, ул. Союза Печатников, д. 16, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: adeldalal@me.com

DALAL A. – National Research University Higher School of Economics, bachelor.

190008. Soyuza Pechatnikov str. 16. St. Petersburg. Rissia. E-mail: adeldalal@me.com
