

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС



МБ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 1 (15) 2026

No 1 (15) 2026

СОДЕРЖАНИЕ

- 3 **Шаповалов В.В.**
Приветственное слово главного редактора
- 5 **Толорая Г.Д.**
Возможности российско-южнокорейского
делового сотрудничества в новой
геополитической реальности
- 20 **Останин-Головня В.Д., Гузаеров Р.И.**
Взаимодействие Саудовской Аравии
и Турции в сфере зелёной энергетики
- 35 **Аюпов А.А., Абдуллина Э.И.**
Хавала в системе международных расчётов:
децентрализованный клиринг в условиях
санкционной фрагментации
- 58 **Денисова Т.С., Костелянец С.В.**
Пределы интеграции:
логистические коридоры и экономическая
связанность Африки
- 73 **Донец Л.И.**
Адаптивное управление
персонализированным спросом
на основе синергетического взаимодействия
цифровых экосистем ритейла
- 87 **Туфетулов А.М.**
Партнёрское финансирование в России:
от пилотного проекта до инструмента
экономического суверенитета
- 109 **Туруев И.Б., Перцева С.Ю.**
Инновационные платёжные системы на основе
исламских финансовых инструментов и единой
цифровой валюты: вызовы и перспективы

CONTENTS

- 3 **Shapovalov V.V.**
Welcome Speech of the Editor-in-Chief
- 5 **Toloraya G.D.**
Opportunities for Russian–South Korean Business
Cooperation in the New Geopolitical Reality
- 20 **Ostanin-Golovnya V.D., Guzaerov R.I.**
Saudi Arabia-Turkey Cooperation
in the Green Energy Sector
- 35 **Ajupov A.A., Abdullina E.I.**
Hawala in the System of International Settlements:
Decentralised Clearing Under Sanctions-Driven
Fragmentation
- 58 **Denisova T.S., Kostelyanets S.V.**
Limits of Integration:
Logistics Infrastructure and Economic
Connectivity in Africa
- 73 **Donets L.I.**
Adaptive Management of Personalised
Demand Based on Synergetic Interaction
of Digital Retail Ecosystems
- 87 **Tufetulov A.M.**
Partnership Financing in Russia:
From a Pilot Project to an Instrument
of Economic Sovereignty
- 109 **Turuev I.B., Pertseva S.Yu**
Innovative Payment Systems Based
on Islamic Financial Instruments
and a Unified Digital Currency:
Challenges and Prospects

© МГИМО МИД России
Учредитель: Федеральное государственное
автономное образовательное учреждение
высшего образования «Московский государственный
институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации»
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации средства массовой
информации ЭЛ № ФС 77-85482 от 27.06.2023 г.
ISSN-Online 2949-639X. Выходит 4 раза в год
Адрес редакции:
119454, Москва, проспект Вернадского, д. 76, каб. 2037
Тел.: 8 (495) 439-72-82
веб-сайт: www.ibj.mgimo.ru
e-mail: ibj@inno.mgimo.ru

© Moscow State Institute of International Relations
(University) of the Ministry of Foreign Affairs
of Russian Federation The Founder: Moscow State Institute
of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation
The Federal Service for Supervision
of Communications, Information Technology
and Mass Media
Certificate of registry ЭЛ No ФС 77-85482,
27 June 2023
ISSN-Online 2949-639X. Published four times annually
The Publisher Address:
119454, Moscow, Prospect Vernadskogo, 76, office 2037.
Phone: +7 (495) 439-72-82
URL: www.ibj.mgimo.ru
e-mail: ibj@inno.mgimo.ru

Редакционная коллегия

Главный редактор —

Шаповалов Владимир Владимирович, доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры прикладного анализа международных проблем, декан факультета международного бизнеса МГИМО МИД России, Россия

Заместитель главного редактора —

Чикова Анастасия Евгеньевна, преподаватель кафедры экономической политики и государственно-частного партнерства, научный сотрудник Центра прикладных исследований факультета международного бизнеса МГИМО МИД России, Россия

Глазьев Сергей Юрьевич — академик РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и методологии государственного и муниципального управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Дынкин Александр Александрович — академик РАН, доктор экономических наук, профессор, президент ИМЭМО РАН, Россия

Иванова Наталья Ивановна — академик РАН, доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления отдела науки и инноваций ИМЭМО РАН, Россия

Миловидов Владимир Дмитриевич — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных финансов МГИМО МИД России, Россия

Ноздрева Раиса Борисовна — заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Россия

Родригес, де Соуза Роберто — PhD, профессор, ректор Федерального сельского университета Рио-де-Жанейро, Бразилия

Таволетти Эрнесто — PhD, доцент кафедры политологии, коммуникаций и международных отношений, Университет Мачераты, Италия

Шерешева Марина Юрьевна — доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований сетевой экономики МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Корректор — Петрова Татьяна Николаевна

Компьютерная верстка — Волков Дмитрий Евгеньевич

Editorial Team

Editor-in-Chief — Vladimir V. Shapovalov,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Applied International Analysis, Dean of the School of International Business, MGIMO University, Russia

Deputy Editor-in-Chief — Anastasia E. Chikova,

Lecturer at the Department of Economic Policy and Public-Private Partnership, Researcher at the Centre for Applied Research, MGIMO University, Russia

Sergey Yu. Glazyev — Academician of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Theory and Methodology of State and Municipal Management, Lomonosov Moscow State University, Russia

Alexander A. Dynkin — Academician of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, President of IMEMO RAS, Russia

Natalya I. Ivanova — Academician of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Research of the Department of Science and Innovation, IMEMO RAS, Russia

Vladimir D. Milovidov — Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the International Finance Department, MGIMO University, Russia

Raisa B. Nozdreva — Honored Scholar of the Russian Federation, Doctor of Economic Sciences, Professor, Russia

Roberto de Souza Rodrigues — PhD, Professor, Rector of the Federal Rural, University of Rio de Janeiro, Brazil

Ernesto Tavoletti — PhD, Associate Professor at the Department of Political Science Communication and International Relations, University of Macerata, Italy

Marina Yu. Sheresheva — Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Director of the Centre for Network Economy, Lomonosov Moscow State University, Russia

Proofreading — Tatyana N. Petrova

Computer Layout — Dmitry E. Volkov

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Представляю вашему вниманию новый выпуск журнала «Международный бизнес». Номер посвящён исследованию новых контуров делового сотрудничества, формированию альтернативных финансовых и логистических механизмов, а также адаптации бизнес-моделей к условиям турбулентной геополитической среды.

Главный научный сотрудник Института Китая и современной Азии РАН, доктор экономических наук Г.Д. Толорая в своей статье исследует трансформацию российско-южнокорейских деловых отношений, анализируя переход от стратегического партнёрства к модели «вынужденного прагматизма». Автор обосновывает тезис о том, что будущее двустороннего сотрудничества будет сосредоточено в плоскости узкопрагматичных проектов, а «тихая нормализация» возможна лишь при условии признания Республикой Корея новой многополярной реальности.

Научный сотрудник Отдела Ближнего и постсоветского Востока ИНИОН РАН, кандидат исторических наук В.Д. Останин-Головня и младший научный сотрудник того же подразделения Р.И. Гузаеров анализируют саудовско-турецкое сотрудничество в сфере зелёной энергетики. Авторы убедительно доказывают, что энергетическое партнёрство выступает катализатором политической нормализации, формируя модель «прагматичной конвергенции», где экономическая целесообразность преодолевает историческое соперничество.

Профессор кафедры финансовых рынков и финансовых институтов Казанского федерального университета, доктор экономических наук А.А. Аюпов и доцент кафедры производственного менеджмента Набережночелнинского института Казанского федерального университета, кандидат экономических наук Э.И. Абдуллина предлагают теоретическое переосмысление системы хавала. Авторы формализуют её как децентрализованную клиринговую сеть, особенно актуальную в условиях санкционной фрагментации и цифровой трансформации глобальных платежей.

Сотрудники Института Африки РАН — заведующий Центром изучения стран Африки южнее Сахары, кандидат исторических наук Т.С. Денисова и заведующий Центром социологических и политологических исследований, кандидат политических наук С.В. Костелянец исследуют пределы интеграционного потенциала африканских логистических коридоров. Авторы приходят к выводу, что основным ограничением для африканской интеграции выступает не столько состояние физической инфраструктуры, сколько качество управления логистическими системами.

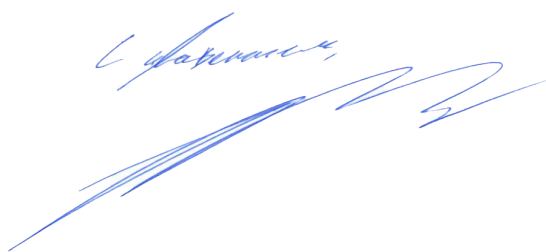
Профессор кафедры экономики предприятия и управления персоналом Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, доктор экономических наук Л.И. Донец предлагает модель адаптивного управления персонализированным спросом, интегрирующую

цифровые экосистемы ритейла. Помимо традиционных экономических и технологических критериев, автор вводит в систему оценки фактор операционной жизнеспособности, позволяющий преодолеть разрыв между прогнозированием и операционной реализацией персонализированных решений.

Заведующий кафедрой экономической безопасности и налогообложения Казанского федерального университета, доктор экономических наук А.М. Туфетулов представляет комплексный анализ пилотного проекта по партнёрскому финансированию в России. На основе эмпирических данных автор оценивает результативность эксперимента и предлагает дорожную карту для масштабирования шариат-совместимых инструментов, рассматривая их как стратегический фактор достижения экономического суверенитета и привлечения долгосрочного капитала из стран исламского мира.

Сотрудники МГИМО МИД России — профессор кафедры международных финансов, доктор экономических наук И.Б. Туруев и заведующий кафедрой международных финансовых технологий и инноваций, кандидат экономических наук С.Ю. Перцева анализируют цифровую трансформацию платёжных систем исламского мира. Статья содержит авторскую концепцию цифровой валюты Ормузского пакта — децентрализованной расчётной платформы с обеспечением реальными активами, которая может стать инструментом защиты от санкционных рисков и основой для независимого контура международных расчётов.

Уверен, что материалы нового выпуска внесут значимый вклад в осмысление современного делового ландшафта и предложат практические решения для адаптации к динамично меняющейся глобальной среде. Рассчитываю, что каждая статья найдёт своего заинтересованного читателя и станет стимулом для дальнейших исследований.



Главный редактор
журнала «Международный бизнес»
В.В. Шаповалов

Возможности российско-южнокорейского делового сотрудничества в новой геополитической реальности

Георгий Давидович Толорая

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра мировой политики и стратегического анализа Института Китая и современной Азии РАН, Москва, Россия, info@nkibrics.ru, <https://orcid.org/0000-0002-3685-2120>

Аннотация. В настоящей статье анализируется трансформация российско-южнокорейских деловых отношений в период с 2022 по 2026 г., происходящая на фоне геополитического кризиса и смены внешнеполитических парадигм. Рассматривается переход двустороннего взаимодействия от модели стратегического партнёрства к «вынужденному прагматизму», обусловленный как институциональными изменениями в России, так и ужесточением санкционной политики Республики Корея под влиянием США. Цель настоящего исследования заключается в выявлении структурных изменений двустороннего взаимодействия и определении условий, при которых в среднесрочной перспективе может быть достигнута «тихая нормализация». Для этого автором проанализированы динамика взаимного товарооборота и причины его снижения, трансформация логистических цепочек и феномен «скрытого присутствия» корейского бизнеса через юрисдикции стран ЕАЭС. Методологическая основа исследования включает системный анализ статистических данных, заявлений официальных лиц и отраслевых отчётов, а также сравнительную оценку адаптационных стратегий южнокорейских чеболей. Полученные результаты показывают, что формирование военно-политического союза Москвы и Пхеньяна (2024–2026 гг.) создало структурные препятствия для восстановления отношений, сделав невозможным возврат к статус-кво 2021 г. Также установлено, что эскалация конфликта на Ближнем Востоке способствовала пересмотру Сеулом собственных энергетических санкций и возобновлению дискуссии о целесообразности импорта российских углеводородов. Сделан вывод о том, что дальнейшее сотрудничество будет сосредоточено в плоскости узкопрагматичных проектов, включая Северный морской путь, ресурсную базу Сибирской Арктики и евразийских посредников, при сохранении высокой волатильности, обусловленной зависимостью Республики Корея от союзнических обязательств перед США.

Ключевые слова: Россия, Республика Корея, санкции, международный бизнес, Северный морской путь, энергетический кризис, поворот на Восток, вторичные санкции, чеболи

Для цитирования: Толорая Г. Д. Возможности российско-южнокорейского делового сотрудничества в новой геополитической реальности // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 5–19. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-5-19>.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Opportunities for Russian-South Korean Business Cooperation in the New Geopolitical Reality

Georgy D. Toloraya

Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher
at the Centre for World Politics and Strategic Analysis of the Institute
of China and Modern Asia, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
info@nkibrics.ru, <https://orcid.org/0000-0002-3685-2120>

Abstract. This article examines the transformation of Russian-South Korean business relations between 2022 and 2026 against the backdrop of a geopolitical crisis and shifting foreign policy paradigms. It analyses the evolution of bilateral interaction from a model of strategic partnership towards one of “forced pragmatism”, driven both by institutional changes in Russia and by the tightening of the Republic of Korea’s sanctions regime under the influence of the United States. The aim of this study is to identify the structural changes in bilateral cooperation and to determine the conditions under which a “quiet normalisation” might be achieved in the medium term. To this end, the author examines the dynamics of mutual trade turnover and the reasons for its decline, the reconfiguration of logistics chains, and the phenomenon of Korean businesses’ “hidden presence” through jurisdictions of the EAEU member states. The methodological framework comprises a systematic analysis of statistical data, official statements, and sectoral reports, as well as a comparative assessment of the adaptive strategies employed by South Korean chaebols. The findings indicate that the formation of the Moscow-Pyongyang military-political alliance (2024–2026) has created structural obstacles to restoring bilateral relations, rendering a return to the 2021 status quo impossible. It is also shown that the escalation of the conflict in the Middle East has prompted Seoul to reconsider its own energy-related sanctions and to reopen debate on the feasibility of importing Russian hydrocarbons. The conclusion is that future cooperation will be confined to narrowly pragmatic projects, including the Northern Sea Route, the resource base of the Siberian Arctic, and Eurasian intermediary arrangements, while high volatility persists owing to the Republic of Korea’s reliance on its alliance commitments to the United States.

Keywords: Russia, Republic of Korea, sanctions, international business, Northern Sea Route, energy crisis, Pivot to the East, secondary sanctions, chaebols

For citation: Toloraya G. D. Opportunities for Russian-South Korea business cooperation in the new geopolitical reality. *International Business*. 2026;15(1): 5–19. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-5-19>.

Conflict of interest: no conflict of interest was reported by the author.

Введение

После установления дипломатических отношений между СССР и Республикой Корея в 1990 г. (которые отсутствовали с момента образования южнокорейского государства из-за поддержки Москвой КНДР) данный «азиатский тигр» стал рассматриваться как важный деловой партнёр России и Азии, занимавший как минимум третье место по значимости после Китая и Японии. Данная тенденция объяснялась взаимодополняемостью экономик (российские ресурсы и отдельные технологии в обмен на южнокорейскую готовую продукцию), ожиданиями притока корейских инвестиций и формирования долгосрочных цепочек стоимости, а также стремлением Москвы к созданию логистической сети с участием обоих корейских государств.

Однако не все ожидания оправдались. Причинами выступили как хаотическое состояние российской экономики в 1990-е гг., которое отпугнуло южнокорейских предпринимателей, так и ограничения со стороны Соединённых Штатов, накладываемые на своего союзника в области высоких технологий и в сфере сотрудничества с Россией и Китаем в целом. Определяющую роль также сыграли опасения Сеула по поводу сохранявшихся связей России с КНДР — государством, которое Республика Корея считала своим противником, подлежащим «ликвидации» под лозунгом объединения страны. Тем не менее двусторонний товарооборот демонстрировал устойчивую положительную динамику, а южнокорейские компании заняли лидирующие позиции на российском рынке в ряде отраслей, в частности, автомобилестроении, электротехнической и электронной промышленности, судостроении, строительстве, пищевой и косметической промышленности. Россия заняла собственную нишу в снабжении Республики Корея сырьевыми ресурсами, полуфабрикатами и некоторыми видами технологий. В 2008 г. страны провозгласили курс на стратегическое партнёрство.

Вместе с тем с середины 2010-х гг. отношения начали ухудшаться по политическим причинам, что было обусловлено давлением западных стран на Республику Корея в связи с крымскими событиями. К 2026 г. стало очевидно, что отношения между Москвой и Сеулом находятся не просто в состоянии кризиса, но переживают смену модели взаимодействия — от «партнёрства по модернизации» к тому, что можно охарактеризовать как «холодный мир». Отношения

между странами фактически выстраиваются в соответствии с блоковой логикой, где ключевым фактором выступают геополитические противоречия, связанные с формированием нового мирового порядка. Приоритетным направлением политики Республики Корея стало укрепление союза с США и Японией, включая элементы ядерного сдерживания, с возможной ориентацией на формирование многостороннего альянса в так называемом Индо-Тихоокеанском регионе, направленного против «ревизионистских государств». Концепция «Евразийского сопряжения» (включая логистический коридор от юга Кореи до Европы), ранее являвшаяся приоритетной для России и находившая поддержку у Республики Корея (а на некоторых этапах — и у КНДР), утратила актуальность, что ограничило поле двусторонних отношений сугубо двусторонней повесткой.

Республика Корея позиционирует себя в рамках западноцентричной системы, стремясь повысить свой статус и претендуя на роль «средней державы», регионального и даже глобального модератора, являясь своего рода «мостом» между развитыми и развивающимися странами, Западом и Азиатско-Тихоокеанским регионом. Россия выступает одним из организаторов иной мировой подсистемы, основанной на суверенитете. При этом наблюдается углубление её интеграции в форматы, ассоциируемые с Глобальным Югом (ШОС, БРИКС и другие). Закономерным следствием данного процесса стало расширение сотрудничества России с Китаем и Северной Кореей.

Политический контекст

В настоящее время деловое сотрудничество между Россией и Республикой Корея, которая ещё в недавнем прошлом занимала второе-третье место среди торговых партнёров России в Азиатско-Тихоокеанском регионе, находится в состоянии стагнации, обусловленной преимущественно политическими факторами. Ситуация усугубляется на протяжении последних нескольких лет после системного разрыва связей, выстраивавшихся в течение трёх десятилетий, в частности, вследствие того, что Сеул занял позицию западных стран в отношении украинского конфликта.

Достигнув пика во втором десятилетии XXI в., торгово-экономические отношения впервые столкнулись с ограничениями ещё в середине 2010-х гг. Под давлением западных партнёров Республика Корея была вынуждена присоединиться к санкционной политике в связи с событиями вокруг Крыма. Несмотря на то что правительство Мун Чжэ Ина, придерживавшееся демократического курса, не проявило особого рвения во введении ограничений, ряд товаров все же попал в запретительные списки, финансовые расчёты оказались затруднены, а некоторые компании либо покинули российский рынок, либо свернули операции, перейдя на работу через посредников.

После начала специальной военной операции (СВО) экономические отношения подверглись беспрецедентному внешнему давлению, вызванному

санкциями, которые многие западные страны ввели против России. Хотя Сеул поначалу воздерживался от введения собственных ограничений, ни южнокорейские компании, ни правительство страны не могли игнорировать сложившийся международный контекст.

Причиной острой фазы деградации двусторонних отношений стала политика администрации президента Юн Сок Ёля, проводимая с 2023 г. Данный курс фактически принёс национальные интересы Республики Корея в жертву глобальной стратегии Вашингтона, поскольку Сеул полностью поддержал американскую позицию по украинскому вопросу. В апреле 2023 г. правительство Юна существенно расширило перечень важнейших товаров, запрещённых для экспорта в Россию, — с 57 до 1159 позиций. Российская сторона стремилась минимально реагировать на недружественные шаги Юн Сок Ёля, который не только критиковал Россию на различных международных площадках, но и допускал возможность поставок летального оружия киевскому режиму. Даже накануне заключения российско-северокорейского договора в июне 2024 г. Президент России В.В. Путин предпринимал встречные шаги в адрес Сеула, указывая на отсутствие русофобии в Республике Корея [1]. Однако эти попытки не привели к улучшению отношений.

В следующем году на фоне активизации российско-северокорейского взаимодействия санкционное давление со стороны Республики Корея приобрело дальнейшее развитие, приняв характер, не зависящий от международной конъюнктуры. Данный вопрос оказался увязан с межкорейскими отношениями¹. Если ранее ситуация казалась обратимой, то открытые контакты между Москвой и Пхеньяном кардинально изменили её. С точки зрения Сеула, это полностью нивелировало результаты трёх десятилетий политики Республики Корея в отношении России, поскольку главной целью южнокорейской стратегии оставалось лишение КНДР любой внешней поддержки для облегчения реализации сценария её поглощения.

Начавшиеся в 2023 г. поставки боеприпасов и вооружений из КНДР в Россию, последующее оформление в 2024 г. стратегического партнёрства между Россией и Северной Кореей, а тем более отправка северокорейских воинских контингентов на фронт вызвали в Сеуле «экзистенциальный шок» и были расценены как полный провал политики на российском направлении. Это поставило крест на основных постулатах политики Сеула в отношении России [7], поскольку союз КНДР с Россией лишил Сеул прежних рычагов воздействия на Москву в вопросах денуклеаризации Корейского полуострова [5]. Более того, Москва официально заявила, что вопрос о ядерном статусе КНДР утратил смысл и не подлежит обсуждению в прежних форматах. Напротив,

¹ Толорая Г. Д. Как преодолеть кризис в отношениях с Южной Кореей? // Россия в глобальной политике. URL: <https://globalaffairs.ru/articles/preodolet-krizis-s-koreej-toloraya/> (дата обращения: 03.03.2026).

в условиях санкционного давления Москва видит в Пхеньяне надёжного стратегического партнёра, способного обеспечить безопасность восточных рубежей России [6].

IX съезд Трудовой партии Кореи, состоявшийся в феврале 2026 г., подвёл черту под прежними надеждами Сеула на то, что Москва сможет «сдерживать» Пхеньян в интересах Юга². Окончательно институционализирован переход КНДР к доктрине «двух враждебных государств»³, которую Москва вынуждена признавать.

Независимо от коммерческих интересов, Республика Корея стала воздерживаться от контактов и сотрудничества с Россией. Отныне Сеул напрямую увязывает возможность потепления двусторонних отношений с требованием прекратить поддержку КНДР, что для России является неприемлемым. Данная позиция подтверждается жёсткой реакцией МИД России в декабре 2025 г., когда любые попытки южнокорейской стороны обусловить экономическое сотрудничество «поведением Пхеньяна» были решительно отвергнуты. Как отмечают западные аналитики С. Снайдер и А. Йо, подобный разрыв в восприятии угроз вынуждает Сеул ещё глубже интегрироваться в систему ядерного планирования США, что, в свою очередь, лишь усиливает региональную нестабильность [8].

Почти все межправительственные механизмы сотрудничества — от работы Совместной комиссии до диалога по линии внешнеполитических ведомств — находятся в замороженном состоянии. Республика Корея остаётся в российском перечне недружественных государств. Прямые контакты на политическом уровне сведены к минимуму, а гуманитарные и культурные обмены практически прекращены [2]. Главным фактором разрыва стало не столько прямое присоединение к санкционному режиму, сколько разрушение «атмосферы доверия» между сторонами.

Институциональный кризис усугубился сменой парадигмы внешнеэкономической политики в самой России. Поворот на Восток, приобретший безальтернативный характер, привёл к тому, что Москва перестала рассматривать Сеул в качестве приоритетного технологического донора. На смену «корейскому чуду» пришли китайские технологии и внутренние российские разработки. Как отмечает П.С. Лешаков, южнокорейский бизнес в России оказался в «серой зоне»: с одной стороны, давление со стороны штаб-квартир и риск вторичных санкций, с другой — нежелание терять рынок с огромным потенциалом [4].

² Толорая Г. Д. Корейский раздрай: что он значит для российской политики // Российский совет по международным делам (РСМД). URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/raskol-mezhdu-koreyami-posledstviya-dlya-rossiyskoj-politiki/> (дата обращения: 06.03.2026).

³ Толорая Г. Д. Девятый съезд ТПК: институционализация новой государственной идентичности КНДР и выводы для России // Международный дискуссионный клуб «Валдай». URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/devyatyy-sezd-tpk/> (дата обращения: 06.03.2026).

Демократическая администрация Ли Джэ Мёна, пришедшая к власти в 2025 г., на которую в России возлагали большие надежды, смогла осуществить лишь «косметический ремонт» двусторонних отношений, не затронув их фундаментальных проблем. Если ранее Республика Корея рассматривалась Россией как наиболее прагматичный и перспективный партнёр среди «недружественных» государств, то к 2026 г. данное восприятие претерпело радикальную трансформацию. Москва утвердилась во мнении, что политический класс Республики Корея утратил значительную долю внешнеполитической субъектности и действует в интересах США и Запада в ущерб собственным национальным приоритетам.

Вместе с тем Россия заявляет о готовности к нормализации отношений при условии, что Республика Корея де-факто ограничит применение санкционных мер и откажется от оказания помощи Украине. Министерство иностранных дел России и Администрация Президента России заняли позицию «выжидательного прагматизма». Так, в Москве позитивно, хотя и сдержанно, восприняли решение Ли Джэ Мёна не поставлять летальное оружие киевскому режиму, охарактеризовав этот шаг как «восстановление здравого смысла». Однако в начале 2026 г. стало известно, что Республика Корея изучает возможность присоединения к инициативе НАТО, предусматривающей финансирование закупок американского вооружения для Украины через механизм PURL (Prioritized Ukraine Requirements List) — программу коллективного финансирования поставок вооружений⁴. Как заявил российский МИД, подобные действия нанесли бы «непоправимый ущерб отношениям России и Республики Корея, разрушив перспективы восстановления конструктивного диалога по проблематике Корейского полуострова»⁵.

В обозримой перспективе двусторонние отношения, даже при условии нормализации, будут сведены преимущественно к сугубо прагматичным экономическим проектам, причём к таким, от которых, в случае необходимости, можно будет отказаться без значительного ущерба для национальных интересов каждой из сторон.

Деградация экономического сотрудничества и адаптация

Экономическое сотрудничество двух стран переживает глубочайший спад. Если в 2021 г. объем двустороннего товарооборота составлял 27,3 млрд долл. США, то по итогам 2025 г. он оценивается в пределах 11,7 млрд долл. США (таблица 1)⁶.

⁴ Lee Hyo-jin. Korea Mulls Joining NATO Initiative to Fund Weapons for Ukraine // The Korea Times. URL: <https://www.koreatimes.co.kr/foreignaffairs/20260220/korea-mulls-joining-nato-initiative-to-fund-weapons-for-ukraine> (accessed: 21.02.2026).

⁵ Ответ официального представителя МИД России М.В. Захаровой на вопрос СМИ относительно возможного участия Республики Корея в инициативе «PURL» // Министерство иностранных дел Российской Федерации : [сайт]. URL: https://mid.ru/ru/foreign_policy/news/2082021 (дата обращения: 26.02.2026).

⁶ 2025 Annual Export & Import Trends // Korea International Trade Association (KITA) : [site]. URL: <https://www.kita.org/kitaTradeReport/kitaTradeReport/kitaTradeReportList.do> (accessed: 26.02.2026) ; Итоги внешней торговли с основными странами // Федеральная таможенная служба (ФТС) : [сайт]. URL: <https://customs.gov.ru/folder/511> (дата обращения: 26.02.2026).

Таблица 1

**Основные показатели торговли между Россией и Республикой Корея
в 2021–2025 гг., млрд долл.**

Категория / год	2021	2023	2024	2025 (оценка)
Экспорт из Республики Корея в Россию	9,9	6,3	5,1	4,5
Импорт из России в Республику Корея	17,4	8,7	8,2	7,2
Общий товарооборот	27,3	15,0	13,3	11,7

Источник: составлено автором на основе данных Korea International Trade Association (KITA) и Федеральной таможенной службы (ФТС).

Уход крупнейших южнокорейских брендов с российского рынка привёл к образованию ниши, которую стали стремительно заполнять китайские корпорации, расширяющие своё присутствие. В сложившихся условиях южнокорейские эксперты констатируют, что национальный бизнес оказался в своего рода институциональной ловушке. Компании вынуждены соблюдать санкционные ограничения, обусловленные международной политической конъюнктурой. Данная ситуация практически исключает сохранение рыночного присутствия и ведёт к безвозвратной потере позиций. В то время как южнокорейские производители утрачивают налаженные логистические цепочки и доверие потребителей, китайские конкуренты осваивают высвобождающиеся рыночные ниши, формируя тем самым новую конфигурацию рынка. В этой связи возвращение южнокорейских компаний на российский рынок в долгосрочной перспективе представляется экономически нецелесообразным⁷.

К настоящему времени тактика поддержания деловых связей свелась к поиску «обходных путей». Чеболи, то есть специфические формы южнокорейских сверхкрупных финансово-промышленных групп, которые фактически являются фундаментом экономики Республики Корея, такие как Samsung, LG и Hyundai, оказались перед дилеммой: либо окончательно утратить возможность выхода на российский рынок в пользу прежде всего китайских конкурентов, либо продолжить деятельность через нейтральные юрисдикции. Как отмечает П. Лешаков, феномен «скрытого присутствия» южнокорейского бизнеса в России через страны ЕАЭС и создание совместных предприятий в Центральной Азии стал ключевой тенденцией 2025 г. [3]. Вместе с тем Москва ужесточила условия возврата, требуя полной локализации производства и перехода на расчёты в национальных валютах вне системы SWIFT.

«Бутылочным горлышком» для всех видов экономического сотрудничества остаётся закрытость финансового канала: блокировка SWIFT и угроза вторичных санкций делают прямые расчёты крайне рискованными. Как отметил Посол

⁷ Lipke A. The plus sides of pragmatism: how the EU can engage with South Korea's new president // European Council on Foreign Relations (ECFR) : [site]. URL: <https://ecfr.eu/article/the-plus-sides-of-pragmatism-how-the-eu-can-engage-with-south-koreas-new-president/> (accessed: 06.12.2025).

России в Республике Корея Г.В. Зиновьев в одном из интервью в начале февраля 2026 г., без решения данной проблемы дальнейший рост экономических связей остаётся крайне затруднительным⁸.

На начало 2026 г. основной задачей оставалось сохранение «прагматичного минимума» в двустороннем экономическом взаимодействии. Республика Корея по-прежнему является крупным потребителем российского сжиженного природного газа (СПГ) и морепродуктов, понимая, что поиск альтернативных поставщиков приведёт к увеличению издержек для национальной экономики. В структуре корейского экспорта в Россию в 2026 г. преобладают товары «второго эшелона», в частности, косметическая продукция (22% рынка), фармацевтическая продукция, а также автозапчасти для поддержания существующего автомобильного парка.

Однако ситуация меняется под воздействием новых «чёрных лебедей». Главным из них стала эскалация конфликта на Ближнем Востоке. Для Сеула данный конфликт обернулся серьёзным вызовом: будучи государством, лишённым собственных энергоресурсов и зависимым от морских поставок нефти и газа на 90%, Республика Корея столкнулась с реальной угрозой их перекрытия. В то же время данные обстоятельства предоставляют России возможность, не требующую значительных уступок или дополнительных усилий с её стороны⁹.

По состоянию на весну 2026 г. основные проблемы и возможные пути их решения в российско-южнокорейских экономических отношениях концентрируются вокруг трёх взаимосвязанных аспектов: сбоев в энергетическом секторе, препятствий для осуществления финансовых транзакций и развития новых логистических маршрутов.

Наиболее острой проблемой в начале 2026 г. стал кризис энергоснабжения в Республике Корея, который вынуждает Сеул пересмотреть введённый им же запрет на импорт российских энергоносителей. Россия, располагающая проектами «Сахалин-1», «Сахалин-2» и поставками нефти по трубопроводной системе «Восточная Сибирь — Тихий океан» (ВСТО), объективно может стать для Республики Корея единственным стабильным источником энергоресурсов, способным предотвратить деиндустриализацию национальной экономики.

Республика Корея импортирует примерно 70% сырой нефти и 50% нефти через Ормузский пролив¹⁰. Эскалация конфликта на Ближнем Востоке и перекрытие данного стратегического водного пути привели к острой нехватке сырья

⁸ Интервью Посла России в Республике Корея Г. В. Зиновьева РИА Новости (10 февраля 2026 года) // Посольство Российской Федерации в Республике Корея : [сайт]. URL: https://korea-seoul.mid.ru/ru/press-centre/news/20260211_intervyu_posla_rossii_v_respublike_koreya_g_v_zinoveva_ria_novosti_10_fevralya_2026_goda (дата обращения: 23.03.2026).

⁹ South Korea weighs Russian oil imports as energy risks intensify // KoreaPro. URL: <https://koreapro.org/2026/03/south-korea-weighs-russian-oil-imports-as-energy-risks-intensify/> (accessed: 09.12.2025).

¹⁰ Там же.

для южнокорейских нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий. Между тем в ответ на начало СВО Республика Корея в декабре 2022 г. полностью прекратила импорт российской сырой нефти (в 2021 г. на долю российской нефти приходилось 5,6% от общего объёма импорта сырой нефти Республикой Корея). В настоящее время в стране наблюдается значительное общественное недовольство ростом цен на топливо, а также звучат призывы к правительству отменить санкционные ограничения и возобновить закупки российской нефти¹¹.

Наиболее логичным решением в сложившихся условиях видится возобновление импорта российской нефти, что стало возможным благодаря временному смягчению санкционной политики США. 12 марта 2026 г. Министерство финансов США выдало временную лицензию, разрешающую операции с российской нефтью и нефтепродуктами, которые уже были погружены на суда до указанной даты. Используя данный период, Министерство промышленности Республики Корея провело консультации с крупнейшими национальными нефтеперерабатывающими компаниями, включая SK Energy, HD Hyundai Oilbank, S-Oil и GS Caltex, для обсуждения целесообразности реимпорта российской сырой нефти и нафты. Правительство Республики Корея подтвердило получение от США положительного сигнала о том, что данное смягчение санкционных ограничений распространяется на южнокорейские компании¹². Вместе с тем для практической реализации импорта необходимо решить проблему расчётов и восстановления банковских каналов. Предпринимательский сектор воздерживается от заключения долгосрочных контрактов на поставку российских энергоносителей ввиду угрозы вторичных санкций со стороны США и в особенности Европейского союза, что ставит под сомнение перспективы такого сотрудничества.

Трансарктический вектор

В нестандартной ситуации требуется применение нестандартных подходов. Одной из многообещающих возможностей реализации потенциала стратегического взаимодействия между Россией и Республикой Корея выступает Северный морской путь (СМП). Республика Корея проявляет значительный интерес к его освоению: для её экспортно ориентированной экономики сокращение маршрута до Европы на 40% по сравнению с Суэцким каналом остаётся крайне привлекательным фактором. Более того, в современных условиях СМП может стать инструментом сохранения конкурентоспособности корейского экспорта

¹¹ Ramage T. The Iran war is stress-testing South Korea's energy model // Korea Economic Institute of America : [site]. URL: <https://keia.org/analysis/the-iran-war-is-stress-testing-south-koreas-energy-model/> (accessed: 20.04.2026).

¹² South Korea Weighs Russian Oil Imports as Energy Risks Intensify // KoreaPro. URL: <https://koreapro.org/2026/03/south-korea-weighs-russian-oil-imports-as-energy-risks-intensify/> (accessed: 09.12.2025).

в Европу на фоне нестабильности традиционных логистических маршрутов. Речь идёт не просто об экономии времени, но и о своего рода страховом механизме на случай дестабилизации южных транспортных коридоров [9].

Инвестиции Республики Корея в арктическое судостроение и портовую инфраструктуру Дальнего Востока могли бы выполнить функцию «якоря», удерживающего двусторонние отношения от полного распада. Россия, располагающая крупнейшим в мире ледокольным флотом, становится для Сеула ключевым звеном в формировании новой глобальной логистической архитектуры. Южнокорейский специалист в области полярных исследований Ким Е Дон призвал Сеул активнее рассматривать возможности Арктики, в частности, ресурсный потенциал Сибирской Арктики и развитие Северного морского пути. По его словам, особое значение для Республики Корея может иметь природный газ арктических районов Сибири. При этом СМП выступает не только как альтернативный маршрут между Европой и Азией, но, прежде всего, как элемент долгосрочной энергетической стратегии Республики Корея, обеспечивающий доступ к арктическим ресурсам¹³. Для России использование потенциала Республики Корея в развитии трансарктического коридора в противовес китайскому присутствию также представляет заметный интерес.

Однако практическая реализация данного потенциала в настоящее время сталкивается с санкционными барьерами и противодействием со стороны Вашингтона. Как отмечает М. Хамперт, санкционные ограничения в отношении российского танкерного флота и инфраструктуры СПГ создают риски для корейских судостроительных компаний, которые ранее обеспечивали Россию ледокольным флотом¹⁴. С начала 2026 г. администрация Ли Джэ Мёна обсуждает формат «зелёной арктической навигации», который позволил бы корейским компаниям участвовать в пилотных рейсах по Северному морскому пути под эгидой экологического мониторинга, избегая тем самым прямого нарушения экспортного контроля¹⁵.

«Негласная нормализация»?

В связи с конфликтом на Ближнем Востоке дефицит энергетических и сырьевых ресурсов может приобрести долгосрочный характер, глобальная логистическая система — усложниться, в силу чего Сеул вынужден искать альтернативные пути обеспечения своих потребностей.

¹³ Polar scientist calls for Korea to boost Arctic activities // Asia News Network. URL: <https://asianews.network/polar-scientist-calls-for-korea-to-boost-arctic-activities/> (accessed: 20.03.2026).

¹⁴ Humpert M. Northern Sea route traffic slips in 2025 as sanctions constrain Russia's Arctic ambitions // gCaptainDaily. URL: <https://gcaptain.com/northern-sea-route-traffic-slips-in-2025-as-sanctions-constrain-russias-arctic-ambitions/> (accessed: 09.12.2025).

¹⁵ Комментарий ARRC: Южная Корея активизируется в Арктике после «китайского прорыва» // Asia Risk Research Center : [сайт]. URL: <https://asiarisk.org/novosti/551-kommentarij-arcc-yuzhnaya-koreya-aktiviziruetsya-v-arktike-posle-kitajskogo-proryva> (дата обращения: 10.12.2025).

В данном контексте администрация Ли Джэ Мёна приступила к осторожному зондажу возможностей вывода ряда проектов из-под действия санкционного режима, апеллируя к соображениям «национальной безопасности». В экспертной дискуссии обсуждаются три механизма реализации корейским бизнесом «российской карты»:

1) «казахстанский хаб» — создание совместных предприятий на территории стран ЕАЭС, в рамках которых корейские комплектующие легализуются как «товары местного производства» для последующего беспрепятственного ввоза в Россию;

2) активация опционов — рассмотрение крупными южнокорейскими концернами возможности возврата активов, проданных российским собственникам в 2022–2024 гг., через нейтральные юрисдикции;

3) «белые бренды» — возобновление сборки техники на российских производственных мощностях под новыми брендами, юридически не аффилированными с материнскими компаниями в Сеуле.

Россия, в свою очередь, придерживается стратегии «выжидательного прагматизма». Российская сторона ясно дала понять, что возвращение к модели «простой торговли» невозможно — «вход платный». Таким образом, к южнокорейским партнёрам выдвигаются следующие требования:

- полная локализация производственных мощностей на территории России;
- переход на расчёты в национальных валютах (вона/рубль) через банковские каналы, не задействованные в системе SWIFT;
- прямой отказ от соблюдения санкционных директив в сферах, имеющих жизненно важное значение для России.

Как отмечает Дж. Бэ, «фактор России» в настоящее время является неотъемлемой составляющей планирования в рамках альянса США и Республики Корея, что превращает любые экономические уступки Сеула в объект политического торга¹⁶.

Перспективы развития российско-южнокорейских отношений на горизонте 2026–2030 гг. остаются неопределёнными. С одной стороны, администрация Ли Джэ Мёна демонстрирует готовность к диалогу и признаёт значение России для национальной экономики. С другой стороны, сохранение военно-политического союза между Москвой и Пхеньяном, а также сохраняющаяся зависимость Сеула от Вашингтона создают структурные препятствия, которые не могут быть преодолены в краткосрочной перспективе. Официальный Сеул пока не готов к решительным шагам, хотя южнокорейский бизнес и общественность всё настойчивее требуют перемен. Москва, в свою очередь, наблюдает за этим с некоторым злорадством.

¹⁶ Rinna A. V. The Russia factor in US-South Korea alliance planning // East Asia Forum. URL: <https://eastasiaforum.org/2025/11/22/the-russia-factor-in-us-south-korea-alliance-planning/> (accessed: 10.12.2025).

В сложившихся условиях российско-южнокорейские отношения находятся в состоянии «вынужденного ожидания». Результаты IX съезда Трудовой партии Кореи и формирование новой евразийской связности исключают возможность возвращения к статус-кво 2021 г. Будущее двусторонних отношений обусловлено признанием новой многополярной реальности, в рамках которой интересы России на Корейском полуострове выступают в качестве константы. Глобальный кризис, усугублённый эскалацией ближневосточного конфликта, выявил для Сеула иллюзорность представлений об энергетической и логистической безопасности Республики Корея без участия России. Москва заняла позицию «беспристрастного наблюдателя», настаивая на том, чтобы Сеул перешёл от декларируемого прагматизма к практическим действиям, направленным на деэскалацию. Для России Республика трансформировалась из категории «особых партнёров» в разряд «трудных соседей», отношения с которыми будут определяться принципами жёсткого прагматизма и необходимостью оценки реального вклада южнокорейского бизнеса в достижение технологического суверенитета России.

Заключение

Подводя итог, следует констатировать, что к 2026 г. российско-южнокорейские деловые связи стабилизировались в рамках новой модели, которую можно охарактеризовать как «вынужденный прагматизм»¹⁷. Прежняя модель двусторонних отношений, при которой Республика Корея являлась технологическим партнёром России в сфере модернизации, а Россия — стабильным поставщиком сырья для южнокорейской промышленности, на текущем этапе утратила свою актуальность. Глубокая интеграция Сеула в американскую стратегию «блокового сдерживания» и формирование новой архитектуры безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе, закрепившей разделение региона на противоборствующие лагеря, лишили двустороннюю повестку самостоятельности, превратив её в производную глобального противостояния.

Несмотря на значительное сокращение двустороннего товарооборота и институциональный кризис доверия, потенциал для «холодной стабилизации» сохраняется в сферах, имеющих критическое значение для обеих стран. В первую очередь это относится к энергетическому сектору и логистике. В условиях дестабилизации традиционных маршрутов поставок на Ближнем Востоке российский сжиженный природный газ, а также проекты, реализуемые в рамках Северного морского пути, приобретают для южнокорейских чеболей значение безальтернативных инструментов обеспечения ресурсной устойчивости. Однако

¹⁷ Seo H. H. South Korea's Foreign Ministry in transition: pragmatic diplomacy in practice // The Diplomat. URL: <https://thediplomat.com/2026/01/south-koreas-foreign-ministry-in-transition-pragmatic-diplomacy-in-practice/> (accessed: 01.03.2026).

реализация данного потенциала в ближайшие годы будет носить точечный характер, ограничиваясь теми нишами, в которых санкционные риски минимальны либо могут быть нивелированы посредством использования нейтральных финансовых и логистических хабов.

В среднесрочной перспективе будущее двустороннего делового сотрудничества будет определяться способностью политического руководства Республики Корея проявить стратегическую автономию в вопросах защиты собственных экономических интересов. Россия, завершая свой «разворот на Восток», формирует новые технологические и финансовые контуры в рамках Евразии. Несмотря на то что место для южнокорейского бизнеса в них остаётся вакантным, данная возможность не будет сохраняться бесконечно. Географическая близость, отсутствие неразрешимых исторических конфликтов и взаимодополняемость экономик создают объективную предпосылку для возобновления полноформатного сотрудничества, однако для этого потребуется переход от политики, ориентированной на следование внешним ограничениям, к прагматичному диалогу, основанному на признании новых геополитических реалий, что будет зависеть от готовности южнокорейской стороны руководствоваться национальными интересами без оглядки на позицию США, а также от способности проявить суверенную политическую волю, признав невозможность объединения Корейского полуострова и необратимость формирования многополярной системы.

Список источников

1. Асмолов К. В., Захарова Л. В. Решительность и аккуратность // Россия в глобальной политике. 2023. Т. 21, № 4. С. 203–224. doi:10.31278/1810-6439-2023-21-4-203-224.
2. Давыдов О. В. Проблемы Корейского полуострова и возможные пути их решения // Россия и АТР. 2018. № 3(101). С. 68–83. doi:10.24411/1026-8804-2018-10034.
3. Лешаков П. С., Малофеева Н. Российско-южнокорейское экономическое взаимодействие на паузе // Корееведение. 2023. № 2(3). С. 16–28. doi:10.48647/ISSA.2023.30.88.002.
4. Лешаков П. С., Соловьев А. В. Сердечно, но мучительно. Россия — КНДР: перспективы экономического взаимодействия // Россия в глобальной политике. 2023. Т. 21, № 2. С. 184–196. doi:10.31278/1810-6439-2023-21-2-184-196.
5. Лукин А. В. Россия и Китай в меняющемся мире : статьи и переводы (2015–2024). Москва : ИКСА РАН, 2024. 959 с.
6. Торкунов А. В., Толорая Г. Д., Дьячков А. В. Современная Корея: метаморфозы турбулентных лет (2008–2020 гг.). Москва : Просвещение, 2021. 448 с.
7. Park H. R. Nuclear North Korea's challenge to deterrence theories and policies. Cham : Palgrave Macmillan, 2025. 289 p. doi:10.1007/978-3-032-05310-7.
8. Snyder S. A. The United States-South Korea Alliance. New York : Columbia University Press, 2023. 336 p.
9. Toloraya G. D. The crisis of South Korean conservatism and implications for Russia // Russia in Global Affairs. 2025. Vol. 23, no. 2(90). P. 180–203. doi:10.31278/1810-6374-2025-23-2-180-203.

References

1. Asmolov K. V., Zakharova L. V. Reshitelnost i akkuratnost [Determination and accuracy]. *Rossiya v global'noy politike [Russia in Global Politics]*. 2023;21(4):203–224. doi:10.31278/1810-6439-2023-21-4-203-224. (In Russian).
2. Davydov O. V. Problemy Korejskogo poluostrova i vozmozhnye puti ih resheniya [Problems of the Korean peninsula and possible ways to solve them]. *Rossiya i ATR [Russia and the Pacific]*. 2018;(3):68–83. doi:10.24411/1026-8804-2018-10034. (In Russian).
3. Leshakov P. S., Malofeeva N. Rossijsko-yuzhnokorejskoe ekonomicheskoe vzaimodejstvie na pauze [Russian-South Korean economic cooperation is on hold]. *Koreevedenie [Korean Studies]*. 2023;(2):16–28. doi:10.48647/ICCA.2023.30.88.002. (In Russian).
4. Leshakov P. S., Solov'ev A. V. Serdechno, no muchitel'no. Rossiya — KNDR: perspektivy ekonomicheskogo vzaimodejstviya [Warmly, but painfully. Russia and North Korea: prospects for economic cooperation]. *Rossiya v global'noy politike [Russia in Global Affairs]*. 2023;21(2):184–196. doi:10.31278/1810-6439-2023-21-2-184-196. (In Russian).
5. Lukin A. V. Rossiya i Kitaj v menyayushchemsya mire [Russia and China in a changing world]. Moscow: IKSA RAN; 2024. 959 p. (In Russian).
6. Park H. R. Nuclear North Korea's challenge to deterrence theories and policies. Cham: Palgrave Macmillan; 2025. 289 p. doi:10.1007/978-3-032-05310-7.
7. Snyder S. A. The United States — South Korea alliance. New York: Columbia University Press; 2023. 336 p.
8. Toloraya G. D. The crisis of South Korean conservatism and the consequences for Russia. *Russia in Global Affairs*. 2025;23(2):180–203. doi:10.31278/1810-6374-2025-23-2-180-203.
9. Torkunov A. V., Toloraya G. D., D'yachkov A. V. Sovremennaya Koreya: metamorfozy turbulentnyh let (2008–2020 gg.). [Modern Korea: the metamorphoses of turbulent years (2008–2020 y.)] Moscow: Prosveshchenie; 2021. 448 p. (In Russian).

Статья поступила в редакцию 20.04.2026;
одобрена после рецензирования 16.05.2026;
принята к публикации 31.05.2026.

The article was submitted 20.04.2026;
approved after reviewing 16.05.2026;
accepted for publication 31.05.2026.

Взаимодействие Саудовской Аравии и Турции в сфере зелёной энергетики

Василий Дмитриевич Останин-Головня

кандидат исторических наук, научный сотрудник Отдела Ближнего и постсоветского Востока ИНИОН РАН, Москва, Россия,
ostanin-golovnya@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5937-8786>

Разиль Илшатович Гузаеров

младший научный сотрудник Отдела Ближнего и постсоветского Востока ИНИОН РАН, Москва, Россия, guzaerov99@bk.ru,
<https://orcid.org/0000-0003-0006-9975>

Аннотация. В условиях трансформации системы международных отношений, реконфигурации мировой экономики и глобального энергоперехода зелёная повестка становится инструментом политической нормализации и развития экономических отношений на Ближнем Востоке. В настоящей статье исследуется эволюция саудовско-турецкого сотрудничества в сфере возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в контексте общей динамики двусторонних отношений в период 2011–2026 гг. Цель исследования состоит в анализе эволюции и перспектив саудовско-турецкого взаимодействия в сфере ВИЭ через призму общей динамики двусторонних отношений, а также в выявлении факторов, определяющих устойчивость, инвестиционную привлекательность и масштабируемость данной модели сотрудничества. Методологическую основу составили сравнительный анализ стратегических документов, изучение конкретных случаев, а также верификация первичных источников (официальных коммюнике профильных министерств, данных суверенных инвестиционных фондов и отраслевой статистики). В ходе исследования установлено, что переход от политической конфронтации к системной кооперации обусловлен комплементарностью национальных стратегий: саудовский капитал и компетенции ACWA Power сочетаются с турецким производственным потенциалом и государственными гарантиями закупок. Детально рассмотрены механизмы реализации соглашений по строительству 5 ГВт мощностей ВИЭ, включая первый этап на 2 ГВт с рекордной ценой электроэнергии на уровне 1,995 евроцента за кВт·ч и требованием 50-процентной локализации. Доказано, что энергетическое сотрудничество выступает не следствием, а движущей силой политической нормализации, формируя модель «прагматичной конвергенции», при которой экономическая целесообразность и технологическая комплементарность преодолевают исторически сложившееся политическое соперничество. Полученные результаты вносят вклад в развитие исследовательских материалов по энергетической дипломатии и теории регионального сотрудничества.

Ключевые слова: Саудовская Аравия, Турция, Ближний Восток, саудовско-турецкие отношения, зелёная энергетика, энергетическая дипломатия, диверсификация экономики, региональное сотрудничество

Для цитирования: Останин-Головня В. Д., Гузаеров Р. И. Взаимодействие Саудовской Аравии и Турции в сфере зелёной энергетики // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 20–34. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-20-34>.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Saudi Arabia-Turkey Cooperation in the Green Energy Sector

Vasily D. Ostanin-Golovnya

Candidate of Historical Sciences, Research Fellow at the Department of the Middle East and Post-Soviet East, Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION RAN), Moscow, Russia, ostanin-golovnya@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5937-8786>

Razil I. Guzaerov

Junior Research Fellow at the Department of the Middle East and Post-Soviet East, Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION RAN), Moscow, Russia, guzaerov99@bk.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0006-9975>

Abstract. Against the backdrop of the transformation of the international system, the reconfiguration of the global economy, and the global energy transition, the green agenda is becoming a tool for political normalisation and the development of economic relations in the Middle East. The article examines the evolution of Saudi-Turkish cooperation in the field of renewable energy sources (RES) within the context of the overall dynamics of bilateral relations between 2011 and 2026. The aim of the study is to analyse the evolution and prospects of Saudi-Turkish cooperation in the field of RES through the prism of the overall dynamics of bilateral relations, as well as to identify the factors determining the sustainability, investment attractiveness and scalability of this model of cooperation. The methodological framework comprised a comparative analysis of strategic documents, case studies, and the verification of primary sources (official communiqués from relevant ministries, data from sovereign wealth funds, and sectoral statistics). The study found that the transition from political confrontation to systemic cooperation is driven by the complementarity of national strategies: Saudi capital and ACWA Power's expertise are combined with Turkish manufacturing capacity and state procurement guarantees. The mechanisms for implementing agreements on the construction of 5 GW of renewable energy capacity are examined in detail, including the first 2 GW with a record electricity price of 1.995 euro cents per kW·h and a 50 per cent localisation requirement. It is demonstrated that energy cooperation is not a consequence but a driving force behind political normalization, forming a model of "pragmatic con-

vergence" in which economic expediency and technological complementarity overcome historically entrenched political rivalry. The findings contribute to the development of research literature on energy diplomacy and the theory of regional cooperation.

Keywords: Saudi Arabia, Turkey, Middle East, Saudi-Turkish relations, green energy, energy diplomacy, economic diversification, regional cooperation

For citation: Ostanin-Golovnya V. D., Guzaerov R. I. Saudi Arabia-Turkey cooperation in the green energy sector. *International Business*. 2026;15(1):20–34. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-20-34>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the authors.

Введение

Перспектива глобального энергоперехода для большинства государств Ближнего Востока является не только технологическим и экологическим вызовом, но и структурным фактором трансформации региональной архитектуры. В условиях фрагментации мировой экономики, реконфигурации логистических цепочек и переосмысления традиционных подходов к обеспечению национальной безопасности страны данного региона всё активнее задействуют зелёную повестку в качестве инструмента привлечения инвестиций и экономической дипломатии. В данном контексте Саудовская Аравия и Турция, конкурировавшие за влияние в исламском мире и расходившиеся по ключевым региональным вопросам в 2010-х гг., иллюстрируют модель политической нормализации, основанной на развитии экономического взаимодействия, где энергетическое сотрудничество играет роль катализатора.

В центре исследовательского внимания находится вопрос о том, в какой степени политическая нормализация между Эр-Риядом и Анкарой получает материальное воплощение в конкретных отраслевых проектах, и можно ли рассматривать сектор возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в качестве движущей силы возобновлённого взаимодействия. Подписание межправительственного соглашения о реализации проектов в сфере ВИЭ суммарной мощностью до 5 ГВт, предусматривающего первый этап на 2 ГВт с рекордно низкой ценой электроэнергии (1,995 евроцента за кВт•ч) и заключением долгосрочного договора купли-продажи с государственной EÜAŞ¹, свидетельствует

¹ ACWA // <https://www.acwapower.com/ar/media-center/latest-news/under-the-5-gw-intergovernmental-agreement-acwa-signs-investment-agreement-key-terms-with-the-ministry-of-energy-of-the-republic-of-tuerkiye-and-power-purchase-agreement-key-terms-with-eueas/> (accessed: 22.04.2026).

о выходе двустороннего сотрудничества на качественно новый, институционализированный уровень. Несмотря на высокий общественный интерес к данным инициативам, в научной литературе до сих пор отсутствует системный анализ, связывающий эволюцию политических отношений с финансовыми, регуляторными и технологическими механизмами зелёного партнёрства, равно как и с национальными стратегиями энергетического перехода обеих стран.

Цель настоящего исследования, часть результатов которого представлена в данной статье, заключалась в анализе эволюции и перспектив саудовско-турецкого взаимодействия в сфере ВИЭ через призму общей динамики двусторонних отношений, а также в выявлении факторов, определяющих устойчивость, инвестиционную привлекательность и масштабируемость данной модели сотрудничества. Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- 1) ретроспективный анализ динамики политических и экономических отношений Саудовской Аравии и Турции в 2010-х — начале 2020-х гг.;
- 2) сопоставление стратегических приоритетов Эр-Рияда (Vision 2030, Saudi Green Initiative) и Анкары (национальная дорожная карта ВИЭ, цель углеродной нейтральности к 2053 г.);
- 3) анализ проектов реализации соглашений в Сивасе и Карамане²;
- 4) оценка институциональных, финансовых и регуляторных условий партнёрства;
- 5) оценка потенциальных рисков и перспектив в контексте динамики региональных и международных процессов.

Методологическую основу исследования составили сравнительный анализ стратегических документов, изучение конкретных случаев, а также систематизация и верификация первичных источников, включая официальные коммюнике профильных министерств, данные суверенных инвестиционных фондов (PIF, TWF), отраслевую статистику и аналитические отчёты международных организаций. Особое внимание уделяется перекрёстной верификации финансовых и технических параметров проектов, обеспечивающих эмпирическую обоснованность выводов. Взаимодействие Саудовской Аравии и Турции в энергетической сфере рассматривалось не как изолированный инвестиционный проект, а как потенциальная модель «прагматичной конвергенции», в рамках которой экономическая целесообразность и технологическая комплементарность служат инструментами преодоления исторической политической конкуренции.

² Foundations for Sivas and Taşeli solar power plants to be laid this year // Republic of Turkey Ministry of energy and natural resources : [site]. URL: <https://enerji.gov.tr/news-detail?id=31750> (accessed: 22.04.2026).

Динамика политических отношений

После событий «арабской весны» Саудовская Аравия и Турция заняли диаметрально противоположные позиции по вопросу о политическом устройстве региона. Эр-Рияд ориентировался на сохранение статус-кво, консервацию политических процессов в дестабилизированных странах и поддержку дружественных режимов. Анкара, в свою очередь, оказывала активную поддержку «умеренным» исламистским движениям, в частности ассоциации «Братья-мусульмане»³ в Египте. Региональные кризисы в Сирии, Египте и Ливии обострили конкуренцию за влияние. Однако точкой бифуркации стал катарский дипломатический кризис 2017 г., когда Турция открыто выступила на стороне Дохи [8].

Противоречия между Саудовской Аравией и Турцией достигли пика после убийства оппозиционного журналиста Джамала Хашукджи, совершённого 2 октября 2018 г. в здании генерального консульства Саудовской Аравии в Стамбуле. Уже 8 октября турецкая полиция сообщила о том, что располагает видеозаписью с наружных камер наблюдения и данными «умных часов» Хашукджи⁴. Задолго до завершения официального расследования представители правозащитных организаций и официальные лица Турции, Соединённых Штатов и Европейского союза возложили ответственность за убийство на наследного принца Саудовской Аравии Мухаммада ибн Салмана, назвав его предполагаемым заказчиком преступления. Эр-Рияд, в свою очередь, расценил подобные обвинения как инструмент политического шантажа со стороны Анкары [5].

В ответ Саудовская Аравия инициировала неформальные торговые ограничения: уже к 2019 г. двусторонний товарооборот сократился почти на 40%, были приостановлены прямые авиарейсы, ограничена выдача виз турецким гражданам и заблокированы инвестиции саудовских фондов в турецкие активы⁵. Для саудовского руководства данные меры носили не столько экономический, сколько политический характер, поскольку их цель заключалась в демонстрации готовности использовать финансовые и торговые рычаги в ответ на действия, направленные против наследного принца.

Тем не менее к концу 2010-х гг. внешняя политика Саудовской Аравии начала заметно смягчаться под влиянием внешнеполитического давления со стороны США и ряда западных государств, неоднозначных результатов военной операции в Йемене, волатильности нефтяных рынков, необходимости ускоренной диверсификации экономики, а также начала пандемии COVID-19 [12]. Новый

³ Террористическая организация, запрещённая на территории Российской Федерации.

⁴ Turkish police suspect Saudi journalist Khashoggi was killed at consulate // Middle East Eye. URL: <https://www.middleeasteye.net/news/turkish-police-suspect-saudi-journalist-khashoggi-was-killed-consulate> (accessed: 22.04.2026).

⁵ Saudi Arabia and Turkey: between boycott and conciliation // Amwaj.media. URL: <https://amwaj.media/en/media-monitor/saudi-arabia-turkey-boycott-reapprochment> (accessed: 22.04.2026).

подход Эр-Рияда, охарактеризованный Карен Эллиот Хаус⁶ как «Доктрина Saudi First» [6], закрепил приоритет экономических интересов над идеологическими мотивами и потребовал в начале 2020-х гг. деэскалации на большинстве региональных направлений, включая напряжённые отношения с Турцией.

Первые сигналы нормализации появились в конце 2020 г., когда Турция начала поэтапное снятие ограничений в сфере туризма и инвестиций в отношении Саудовской Аравии. В апреле 2021 г. стороны возобновили деятельность Совместного совета стратегического сотрудничества, а в июне 2022 г. состоялся первый за длительный период визит наследного принца Мухаммада ибн Салмана в Анкару⁷. В ходе визита были подписаны меморандумы о сотрудничестве в сфере энергетики, строительства и цифровой инфраструктуры, а также заявлено о планах размещения саудовских инвестиций в объёме 5 млрд долл. Ответный визит президента Р.Т. Эрдогана в Эр-Рияд в июле 2023 г. закрепил формат регулярных контактов на высшем уровне и подтвердил готовность сторон «отделить политику от экономики»⁸.

В 2024–2025 гг. отношения между Саудовской Аравией и Турцией перешли в стадию формирования системного партнёрства, отличительными чертами которого стали деидеологизация взаимодействия и выдвижение на первый план проектной кооперации. В официальных заявлениях представителей Саудовской Аравии Турция всё чаще позиционирует себя как один из ключевых партнёров в реализации инициатив зелёного перехода, цифровой трансформации и развития промышленных цепочек за пределами нефтяного сектора.

Данный сдвиг обусловлен тремя факторами. Во-первых, модель «нормализации без предварительных условий», апробированная Саудовской Аравией в отношениях с Ираном и Катаром, доказала свою результативность в деэскалации региональной напряжённости. Во-вторых, саудовское руководство целенаправленно использует экономическую взаимозависимость как инструмент снижения политических рисков: кооперация в энергетической, строительной и логистической сферах повышает устойчивость двусторонних отношений к внешнеполитическим вызовам. В-третьих, Турция рассматривается Эр-Риядом в качестве значимого элемента архитектуры «Южного коридора» и одного из альтернативных маршрутов поставок в рамках стратегии диверсификации торговых связей. Подписание рамочного соглашения по ВИЭ в феврале 2026 г. и подготовка второго этапа к Конференции сторон РКИК ООН (COP31) стали логическим завершением данного цикла: энергетическое сотрудничество

⁶ Кэрин Эллиот Хаус — старший научный сотрудник Центра науки и международных отношений имени Роберта и Рене Белферов при Гарвардском университете (США).

⁷ A new era: Saudi Arabia's MBS in Turkey as nations mend ties // Al Jazeera. URL: <https://www.aljazeera.com/news/2022/6/22/saudi-crown-prince-mbs-visits-turkey-as-countries-normalise-ties> (accessed: 22.04.2026).

⁸ Joint statement issued at conclusion of Turkish president's visit to Saudi Arabia // Saudi Press Agency (SPA). URL: <https://www.spa.gov.sa/en/122aed06631> (accessed: 22.04.2026).

выступило не следствием, а движущей силой политической нормализации, закрепив переход от ситуативных контактов к институционализированному взаимодействию в сферах, свободных от острых политических противоречий.

Стратегические приоритеты энергоперехода

Вопросы энергетической безопасности имеют особую значимость для Турции, которая остаётся зависимой от внешних поставок энергоресурсов примерно на 65%⁹. В условиях дефицита собственных природных ископаемых развитие ВИЭ становится для Анкары приоритетным, что было формально закреплено в 2017 г. документом «Национальная энергетическая политика», провозгласившим курс на увеличение доли ВИЭ в энергетическом балансе страны¹⁰.

Развитие возобновляемых источников энергии закреплено во всех стратегических и плановых документах Турции. В частности, в Плане развития страны на период с 2024 по 2028 г. подчёркивается важность диверсификации источников энергии, прежде всего за счёт расширения использования ВИЭ¹¹, что рассматривается как один из элементов повышения энергетической самодостаточности государства и укрепления его позиций на международных рынках энергоресурсов. Национальный энергетический план Турции¹² определяет зелёную энергетику как инструмент трансформации всего энергетического сектора страны, способный обеспечить устойчивый ежегодный прирост выработки энергии. Приоритетное внимание в документе уделяется развитию ветровой и солнечной генерации.

Руководство Турции уделяет внимание структурным проблемам в энергетическом балансе страны. В условиях региональной и глобальной трансформации особую актуальность приобретают вопросы, связанные с нарушением цепочек поставок энергоресурсов и повышением их стоимости. Турецкая экономика, на протяжении длительного времени испытывающая последствия кризиса, стала более уязвимой к удорожанию ресурсов. В ответ на эти вызовы Среднесрочная программа экономического развития Турции (2024–2026 гг.)¹³ выделяет зелёную трансформацию и широкое применение экологически чистых и низкоэмиссионных технологий в качестве приоритетных направлений.

⁹ Akbulut H. Enerji diplomasisi // T.C. Dışişleri Bakanlığı. URL: <https://www.mfa.gov.tr/enerji-diplomasisi.tr.mfa> (accessed: 22.04.2026).

¹⁰ Türkiye'nin uluslararası enerji stratejisi // T.C. Dışişleri Bakanlığı. URL: https://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-enerji-stratejisi.tr.mfa (accessed: 22.04.2026).

¹¹ On ikinci kalkınma planı (2024-2028) // T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı. URL: https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/12/On-Ikinci-Kalkinma-Plani_2024-2028_11122023.pdf (accessed: 22.04.2026).

¹² Türkiye ulusal enerji planı // T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. URL: https://enerji.gov.tr//Media/Dizin/EIGM/tr/Raporlar/TUEP/Turkiye_Ulusal_Enerji_Planı.pdf#page=23.78 (accessed: 22.04.2026).

¹³ Orta vadeli program (2024-2026) // T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı. URL: https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/09/Orta-Vadeli-Program_2024-2026.pdf (accessed: 24.04.2026).

Перспективным в данном контексте представляется сотрудничество с ЕС и выполнение его интеграционных требований. Для реализации Парижского соглашения и борьбы с изменением климата руководство страны утвердило План действий «Зелёный меморандум»¹⁴. Принятый документ адаптирует политику Турции к решению ЕС о переходе к углеродной нейтральности к 2050 г. и направлен на реализацию национальных планов зелёной трансформации, ориентированных на сближение с европейскими стандартами. При этом зелёная трансформация выступает одновременно механизмом повышения экономической устойчивости и конкурентоспособности страны.

Согласно действующим стратегическим и плановым документам, к 2028 г. долю ВИЭ в энергобалансе страны планируется увеличить до 50%. Целевые показатели ввода мощностей предполагают, что выработка солнечной энергии достигнет 33,1 ГВт (с перспективой роста до 52,9 ГВт к 2035 г.), ветровой — 19,3 ГВт (до 29,6 ГВт к 2035 г.), других видов ВИЭ — до 38,9 ГВт¹⁵. Кроме того, в соответствии со Стратегией энергоэффективности Турции до 2030 г. и II Национальным планом действий по энергоэффективности¹⁶ страна ставит целью снижение энергопотребления на 15% к 2030 г. и достижение экономии электроэнергии в объёме 37,1 МТНЭ¹⁷.

В целях привлечения инвестиций в сектор возобновляемой энергетики Турция внедрила специальные программы, в рамках которых электростанции на основе ВИЭ получают гарантированный сбыт выработанной электроэнергии по установленным ценам [11]. В частности, по итогам конкурсов, проводимых Министерством энергетики и природных ресурсов, солнечные и ветряные электростанции приобретают право на подключение к национальной сети сроком на 49 лет и гарантированную продажу электроэнергии по установленной цене в течение 20 лет¹⁸.

Интерес к развитию ВИЭ обусловлен не только политическими целями, но и значительным ресурсным потенциалом страны. Так, потенциал ветроэнергетики оценивается в 48 ГВт, из которых в настоящее время используется лишь около 13,5 ГВт, вырабатываемых 378 ветроэлектростанциями [7]. По уровню солнечной инсоляции Турция уступает только государствам Южной Европы,

¹⁴ Yeşil mutabakat eylem planı 2021 // T.C. Ticaret Bakanlığı. URL: <https://ticaret.gov.tr/data/60f-1200013b876eb28421b23/MUTABAKAT%20YEŞİL.pdf> (accessed: 24.04.2026).

¹⁵ T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı 2024-2028 Stratejik Planı // T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. URL: http://www.sp.gov.tr/upload/xSPStratejikPlan/files/lfdDM+enerji_24-28_sp.pdf (accessed: 24.04.2026).

¹⁶ Enerji verimliliği 2030 stratejisi ve II. Ulusal enerji verimliliği eylem planı (2024–2030) // T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. URL: <https://enerji.gov.tr/Media/Dizin/EVCED/tr/EnerjiVerimliliği/UlusalEnerjiVerimliliğiEylemPlanı/Belgeler/2UlusalEnerjiVerimliliğiEylemPlanı.pdf> (accessed: 24.04.2026).

¹⁷ Миллион тонн нефтяного эквивалента (МТНЭ) — это внесистемная единица измерения энергии, равная количеству энергии, выделяемому при сжигании 1 миллиона тонн сырой нефти.

¹⁸ Specifications for allocation of wind-based Renewable Energy Zones and connection capacities (YEKA (REZ) WPP-2024 SPECIFICATIONS) // T. C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. URL: https://enerji.gov.tr/Media/Dizin/BHIM/tr/Duyurular/YEKA-WPP-2024_SPECIFICATIONS_202410281048.pdf (accessed: 25.04.2026).

имея среднегодовую продолжительность солнечного сияния 2741 час [3]. Использование систем накопления энергии должно способствовать увеличению выработки солнечной энергии до 52,9 ГВт к 2035 г. [10]. Следует отметить, что Турция занимает четвёртое место в мире по установленной мощности геотермальных источников. Кроме того, в стране действует 771 гидроэлектростанция, на долю которых приходится 21,5% всей вырабатываемой энергии [9].

Несмотря на наличие ряда проблем в области зелёной энергетики, Турция как импортёр энергоресурсов остаётся уязвимой к нестабильности мирового энергетического рынка. Анкара существенно диверсифицировала источники поставок энергоносителей, чтобы избежать зависимости от ключевых партнёров и снизить тем самым опасения по поводу энергетической безопасности [4].

Вместе с этим структурная энергетическая уязвимость Турции формирует императив необходимости ускоренного перехода к ВИЭ, выходящий за рамки сугубо экологической повестки. Реализация проектов в области возобновляемых источников энергии открывает перед Анкарой возможность не только раскрыть внутренний ресурсный потенциал, но и сформировать устойчивые кооперационные связи с другими странами. Международное сотрудничество позволяет Турции компенсировать нехватку технологий и опыта в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) [2]. Одним из ключевых партнёров Анкары в области зелёной энергетики в данном контексте стала Саудовская Аравия.

Стратегия энергетического перехода Саудовской Аравии, закреплённая в инициативе «Зелёная саудовская инициатива» (Saudi Green Initiative — SGI) и программе «Видение 2030» (Vision 2030), предусматривает достижение 50-процентной доли возобновляемых источников в выработке электроэнергии к 2030 г. и выход на углеродную нейтральность к 2060 г.¹⁹ При этом амбициозные проекты Саудовской Аравии не отражают реального положения дел в регионе в целом: большинство арабских государств проявляют крайнюю осторожность в принятии дорогостоящих климатических решений, отдавая предпочтение выжидательной стратегии и избегая безоговорочного принятия западных подходов к декарбонизации [13]. Данная тенденция подчёркивает уникальность саудовско-турецкого партнёрства как примера опережающей институционализации зелёного сотрудничества в условиях региональной инерции.

Ключевым инструментом реализации саудовской стратегии энергоперехода выступает суверенный фонд PIF, консолидирующий капитал и экспортные компетенции национальной компании ACWA Power. Вместе с тем энергетическая политика Эр-Рияда носит двойственный характер: официальные декларации о необходимости декарбонизации сочетаются с практическими шагами

¹⁹ SGI: steering Saudi Arabia towards a green future // Saudi & Middle East Green Initiatives. URL: <https://www.sgi.gov.sa/about-sgi/?csrt=2008372411927687760> (accessed: 25.04.2026).

по сохранению и модернизации нефтегазового сектора, что отражает стремление государства балансировать между обеспечением бюджетных поступлений от углеводородов и развитием низкоуглеродной энергетики [1]. Подобная «прагматичная амбивалентность», тем не менее, не снижает инвестиционной активности саудовских структур в сфере ВИЭ: подразделение Saudi Aramco New Energies уже завершило проект Sudair мощностью 1,5 ГВт, ведёт строительство станции Shuaibah (2,7 ГВт) и планирует довести совокупную мощность солнечных и ветровых объектов до 12 ГВт к 2030 г.

Эр-Рияд рассматривает Турцию не просто как рынок сбыта, а как платформу для апробации и масштабирования зелёных финансовых моделей — долгосрочных соглашений о покупке электроэнергии (PPA), локализации компонентов и совместных предприятий (СП) — с последующим тиражированием успешных проектов на рынках Африки и Центральной Азии. Коммерческий интерес Саудовской Аравии к турецкому рынку обусловлен высоким спросом на технологии солнечной генерации, прозрачной регуляторной средой и более низкими страновыми рисками по сравнению с другими юрисдикциями Глобального Юга.

Таким образом, стратегические приоритеты обеих сторон обладают высокой степенью комплементарности: саудовский капитал и инженерно-технические компетенции эффективно сочетаются с производственным потенциалом Турции, её развитой сетевой инфраструктурой и системой государственных гарантий закупок.

Соглашения и совместные проекты

Официальный визит президента Турции Реджепа Тайипа Эрдогана в Саудовскую Аравию в июле 2023 г. был призван поднять двусторонние отношения на уровень стратегического партнёрства. По итогам переговоров подписан ряд межправительственных соглашений, охватывающих широкий спектр сфер и предусматривающих привлечение саудовских инвестиций в объёме, превышающем 50 млрд долл. Меморандум о взаимопонимании в области энергетики между Министерством энергетики и природных ресурсов Турецкой Республики и Министерством энергетики Королевства Саудовская Аравия был подписан министром энергетики и природных ресурсов Алпарсланом Байрактаром и министром энергетики Саудовской Аравии принцем Абд аль-Азизом ибн Салманом²⁰.

Соглашение предусматривает реализацию совместных проектов в области инвестиций в ВИЭ, экспорта и импорта электроэнергии, а также развития аккумуляторных технологий. Договор заключён на пять лет с автоматической

²⁰ Türkiye ve Suudi Arabistan arasında, çeşitli iş birliği anlaşmaları imzalandı // T.C. Cumhurbaşkanlığı İletişim Bakanlığı. URL: <https://www.iletisim.gov.tr/turkce/haberler/detay/turkiye-ve-suudi-arabistan-arasinda-cesitli-is-birligi-anlasmalari-imzalandi> (accessed: 27.04.2026).

пролонгацией на аналогичный период при отсутствии возражений сторон. В части возобновляемой энергии и энергоэффективности двустороннее взаимодействие будет сконцентрировано на следующих направлениях:

- 1) инвестиционные возможности в сфере ВИЭ;
- 2) обмен опытом по разработке проектов ВИЭ;
- 3) обмен опытом в области разработки законодательства о ВИЭ;
- 4) проекты в сфере энергоэффективности²¹.

Хотя данное соглашение не содержит конкретных обязательств, оно сыграло роль важного политического сигнала, подчёркивающего готовность сторон к углублению кооперации.

К практической реализации проектов в области возобновляемой энергетики стороны перешли в начале 2026 г., когда в ходе визита Р.Т. Эрдогана в Саудовскую Аравию Министерство энергетики и природных ресурсов Турции заключило соглашение с Министерством энергетики Саудовской Аравии о строительстве электростанций на базе ВИЭ. Первый этап проекта предусматривает возведение компанией ACWA Power двух солнечных электростанций в турецких провинциях Сивас и Караман мощностью по 1000 МВт каждая. Электростанция «Ташели» (Караман) будет поставлять электроэнергию по рекордно низкой для Турции цене 1,99 евроцента за кВт•ч на протяжении 25 лет. Совокупный объём инвестиций на первом этапе составит 2 млрд долл. Завершение строительства ожидается к 2027 г. В последующем планируется довести общую мощность проектов ACWA Power до 5 ГВт²².

Установленная стоимость электроэнергии для СЭС «Ташели» выступает значимым индикатором. С одной стороны, она подтверждает высокий потенциал региона для солнечной генерации, обеспечивающий низкие удельные издержки, а с другой — свидетельствует о готовности ACWA Power отказаться от краткосрочной рентабельности в пользу долгосрочного стратегического присутствия и предоставлять ценовые условия, которые не способны предложить другие инвесторы.

Одним из ключевых условий соглашения выступает требование 50-процентной локализации. Тем самым Турция удерживает добавленную стоимость внутри страны, вовлекая в проект национальные компании, а также приобретает компетенции, необходимые для развития собственной индустрии производства компонентов ВИЭ и последующего углубления локализации.

²¹ Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Suudi Arabistan Krallığı Hükümeti Arasında Enerji Alanında Mutabakat Zaptı // Resmi Gazete. URL: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2023/12/20231213-4.pdf> (accessed: 27.04.2026).

²² President Recep Tayyip Erdoğan Addresses World Leaders Climate Action Summit at COP29 // T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim değişikliği bakanlığı. URL: <https://iklim.gov.tr/en/president-recep-tayyip-erdogan-addresses-world-leaders-climate-action-summit-at-cop29-news-4806> (accessed: 26.04.2026).

Согласно заявлению президента ACWA Power Мухаммада Абдаллы Абу Наяна, подписание второго этапа соглашения между Турцией и Саудовской Аравией об инвестициях в возобновляемые источники энергии запланировано на Конференции ООН по изменению климата (COP31) в ноябре 2026 г. В рамках второго этапа ожидается строительство солнечных электростанций, оснащённых системами накопления энергии, общей мощностью 3 ГВт. Как отметил представитель ACWA Power, накопленный опыт двустороннего взаимодействия позволит компании реализовывать проекты в Турции в сферах зелёного водорода и декарбонизации²³.

Заключение

Несмотря на сохраняющиеся разногласия, обусловленные прежним региональным соперничеством, Турция и Саудовская Аравия демонстрируют приверженность прагматизму в двусторонних отношениях. В условиях затяжного экономического кризиса Анкара стремится извлечь экономические выгоды из нормализации, рассчитывая привлечь в страну новые инвестиции, способные оживить национальную экономику и укрепить доверие иностранных инвесторов.

Вопрос энергетической безопасности является одним из приоритетных для Турции. В условиях дефицита собственных ископаемых энергоносителей страна последовательно диверсифицирует каналы их импорта, минимизируя риски чрезмерной зависимости от отдельных государств. На современном этапе одним из главных направлений данной политики становится развитие возобновляемой энергии. Заявления президента Р.Т. Эрдогана о планах увеличения суммарной установленной мощности ветровых и солнечных электростанций с 31 до 120 ГВт свидетельствуют о масштабности турецкой стратегии.

Достижение столь амбициозных целей, однако, возможно лишь при условии активной международной кооперации. Ключевым партнёром Турции в сфере солнечной энергетики становится Саудовская Аравия, обладающая значительным опытом и передовыми технологиями. Сторонам удалось в сжатые сроки перейти от декларативных соглашений к практической реализации проектов под ключ. Совместные инициативы позволят Турции не только ввести в эксплуатацию новые энергетические мощности, но и приобрести технологические компетенции, необходимые для развития собственного производства. В свою очередь, саудовские компании смогут зарекомендовать себя как надёжных партнёров, что создаст предпосылки для дальнейшего расширения их проектного портфеля в стране.

²³ Ankara-Riyad yeşil enerji işbirliğinde ikinci faz COP31'de imzalanacak // Anadolu Ajansı. URL: <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/ankara-riyad-yesil-enerji-isbirliginde-ikinci-faz-cop31de-imzalanacak/3836945> (accessed: 25.04.2026).

Вместе с тем, несмотря на значительный потенциал, саудовско-турецкое партнёрство в сфере ВИЭ сопряжено с рядом рисков, требующих постоянного управленческого внимания. Во-первых, сохраняется макроэкономическая нестабильность в регионе, проявляющаяся в колебаниях валютных курсов и изменении стоимости заёмного финансирования, что может повлиять на сроки окупаемости долгосрочных соглашений о покупке электроэнергии. Во-вторых, конкуренция за подрядные контракты и технологические стандарты со стороны других участников рынка (в частности, ОАЭ и стран Европейского союза) требует непрерывной адаптации национальных регуляторных механизмов. В-третьих, выполнение условий локализации предполагает синхронизацию саудовских и турецких промышленных стандартов, сертификацию оборудования и создание совместных центров НИОКР.

Таким образом, Анкара и Эр-Рияд подкрепляют нормализацию отношений практической кооперацией, создавая условия для устойчивого диалога. Есть основания полагать, что данное партнёрство станет не просто автономным проектом, а инфраструктурным заделом для потенциально более масштабной архитектуры взаимодействия, контуры которой определятся в следующем десятилетии.

Список источников

1. Гузаеров Р. И. Дипломатические отношения Турции и Саудовской Аравии 2015–2022 гг. // Вопросы политологии. 2022. Т. 12, № 10(86). С. 3380–3391. doi:10.35775/PSI.2022.86.10.017.
2. Гузаеров Р. И. Стратегия Турции в области возобновляемых источников энергии // Геоэкономика энергетики. 2025. № 3(31). С. 39–50. doi:10.48137/26870703_2025_31_3_39.
3. Гурбандурдыева Г. О., Шалыева М. Солнечная энергетика Турции: ключевые показатели отрасли и перспективы // Актуальные проблемы экономики и права в контексте глобальных вызовов : сборник статей IV Международной научно-практической конференции (Петрозаводск, 3 июня 2025 г.). Петрозаводск : МЦНП «Новая наука», 2025. С. 30–35.
4. Коновалова А. Ю. Энергетическая стратегия Турции // Вестник университета. 2023. № 5. С. 27–36. doi:10.26425/1816-4277-2023-5-27-36.
5. Останин-Головня В. Д. Демографический фактор в социально-экономическом развитии Саудовской Аравии на современном этапе // Россия и мусульманский мир. 2025. № 1(335). С. 48–57. doi:10.31249/rimm/2025.01.04.
6. Филоник А. О., Батурина В. Н. Арабский мир на пороге энергоперехода: вызовы, амбиции, пределы роста // Вестник Московского университета. Серия 25, Международные отношения и мировая политика. 2022. Т. 14, № 2. С. 148–172. doi:10.48015/2076-7404-2022-14-2-148-172.
7. Шатохин М. В., Агеев А. Э., Набатова А. М. Энергетические приоритеты в системе государственной политики Саудовской Аравии // Социально-гуманитарные знания. 2025. № 4. С. 423–426.
8. Akusta E., Ari A., Cergibocan R. Barriers to renewable energy investments in Türkiye: a fuzzy ANP approach // Renewable Energy. 2025. Vol. 240. doi:10.1016/j.renene.2024.122161.

9. Doğan E., Karakılıç Y. Türkiye’de güneş panellerinden enerji üretimi: Konya ili üzerine bir değerlendirme // *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi (KMUSEKAD)*. 2024. Vol. 26, no. 46. P. 471–485.
10. Hale W. Turkey’s energy dilemmas: changes and challenges // *Middle Eastern Studies*. 2022. Vol. 58, no. 3. P. 452–466. doi:10.1080/00263206.2022.2048478.
11. Hope B., Scheck J. Blood and oil: Mohammed bin Salman’s ruthless quest for global power. New York : Hachette Books, 2020. 368 p.
12. House K. E. Saudi First: kingdom pursues independent path. Cambridge : Harvard Kennedy School, 2023. 32 p.
13. Yıldız C., Şekkeli M. Türkiye gün öncesi elektrik piyasasında rüzgar enerjisi ve pompaj depolamalı hidroelektrik santral için optimum teklif oluşturulması // *Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*. 2016. Vol. 22, no. 5. P. 361–366. doi:10.5505/pajes.2016.34654.

References

1. Akusta E., Ari A., Cergibocan R. Barriers to renewable energy investments in Türkiye: A fuzzy AHP approach. *Renewable Energy*. 2025;240. doi:10.1016/j.renene.2024.122161.
2. Doğan E., Karakılıç Y. Türkiye’de güneş panellerinden enerji üretimi: Konya ili üzerine bir değerlendirme [Energy production from solar panels in Turkey: an assessment on Konya province]. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi (KMUSEKAD)*. 2024;26(46):471–485. (In Turkish).
3. Filonik A. O., Baturina V. N. Arabskiy mir na poroge energoperkhoda: vyzovy, ambitsii, predely rosta [The Arab world on the threshold of energy transition: challenges, ambitions, limits to growth]. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriya XXV. Mezhdunarodnye otnosheniya i mirovaya politika [Moscow University Bulletin. Series 25. International Relations and World Politics]*. 2022;14(2):148–172. doi:10.48015/2076-7404-2022-14-2-148-172. (In Russian).
4. Gurbandurdyeva G. O., Shallyeva M. Solnechnaya energetika Turtsii: klyuchevye pokazateli otrasli i perspektivy [Solar energy in Turkey: key industry indicators and prospects]. *Aktual’nye Problemy Ekonomiki i Prava v Kontekste Global’nykh Vyzovov [Current problems of economics and law in the context of global challenges: proceedings of the 4th International Scientific and Practical Conference (Petrozavodsk, 3 June 2025)]*. Petrozavodsk: MCNP “Novaya nauka”; 2025:30–35. (In Russian).
5. Guzaerov R. I. Diplomaticheskie otnosheniya Turtsii i Saudovskoy Aravii 2015–2022 gg. [Diplomatic relations between Turkey and Saudi Arabia 2015–2022]. *Voprosy Politologii [Political Science Issues]*. 2022;12(10):3380–3391. doi:10.35775/PSI.2022.86.10.017. (In Russian).
6. Guzaerov R. I. Strategiya Turtsii v oblasti vozobnovlyаемых istochnikov energii [Turkey’s strategy in the field of renewable energy sources]. *Geoekonomika energetiki [Gеоeconomy of Energetics]*. 2025;(3):39–50. doi:10.48137/26870703_2025_31_3_39. (In Russian).
7. Hale W. Turkey’s energy dilemmas: changes and challenges. *Middle Eastern Studies*. 2022;58(3):452–466. doi:10.1080/00263206.2022.2048478.
8. Hope B., Scheck J. Blood and oil: Mohammed bin Salman’s ruthless quest for global power. New York: Hachette Books; 2020. 368 p.
9. House K. E. Saudi first: Kingdom pursues independent path. Cambridge: Harvard Kennedy School; 2023. 32 p.
10. Konovalova A. Yu. Energeticheskaya strategiya Turtsii [Turkey’s energy strategy]. *Vestnik Universiteta [University Bulletin]*. 2023;(5):27–36. doi:10.26425/1816-4277-2023-5-27-36. (In Russian).

11. Ostanin-Golovnya V. D. Demograficheskiy faktor v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii Saudovskoy Aravii na sovremennom etape [The demographic factor in the socio-economic development of Saudi Arabia at the present stage]. *Rossiya i musul'manskij mir [Russia and the Moslem World]*. 2025;(1):48–57. doi:10.31249/rimm/2025.01.04. (In Russian).

12. Shatokhin M. V., Ageev A. E., Nabatova A. M. Energeticheskie prioritety v sisteme gosudarstvennoy politiki Saudovskoy Aravii [Energy priorities in the public policy system of Saudi Arabia]. *Sotsial'no-gumanitarnye znaniya [Social and Humanitarian Knowledge]*. 2025;4:423–426. (In Russian).

13. Yıldız C., Şekkeli M. Türkiye gün öncesi elektrik piyasasında rüzgar enerjisi ve pompaj depolamalı hidroelektrik santral için optimum teklif oluşturulması [Optimum bid formation for wind energy and pumped storage hydroelectric power plant in the Turkish day-ahead electricity market]. *Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi [Pamukkale University Journal of Engineering Sciences]*. 2016;22(5):361–366. doi:10.5505/pajes.2016.34654. (In Turkish).

Статья поступила в редакцию 01.05.2026;
одобрена после рецензирования 18.05.2026;
принята к публикации 26.05.2026.

The article was submitted 01.05.2026;
approved after reviewing 18.05.2026;
accepted for publication 26.05.2026.

Хавала в системе международных расчётов: децентрализованный клиринг в условиях санкционной фрагментации

Айдар Айратович Аюпов

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
финансовых рынков и финансовых институтов, Казанский (Приволжский)
федеральный университет, Казань, Россия, Ajder.Ajupov@kpfu.ru,
<https://orcid.org/0000-0003-3646-4096>

Эльвира Ирековна Абдуллина

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
производственного менеджмента, Набережночелнинский институт
Казанского (Приволжского) федерального университета,
Набережные Челны, Россия, abdullina_ei@mail.ru,
<https://orcid.org/0000-0001-5304-5067>

Аннотация. В статье исследуется экономическая природа платёжной системы хавала в условиях санкционной фрагментации глобальной инфраструктуры денежных переводов, роста стоимости трансграничных транзакций и повышения интереса к альтернативным механизмам международных расчётов. Показано, что в современной литературе система хавала рассматривается преимущественно как неформальный или теневой канал денежных переводов, при этом основное внимание уделяется связанным с ней рискам в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (AML/CFT), тогда как её внутренняя экономическая логика остаётся недостаточно изученной. Цель настоящего исследования заключается в теоретическом переосмыслении системы хавала как децентрализованной клиринговой системы, в которой трансграничное движение ликвидности замещается учётом обязательств, взаимозачётом и альтернативными механизмами урегулирования расчётов. Методологическую основу исследования составляют институциональный анализ, теория транзакционных издержек и подходы к моделированию сетей финансовых обязательств. Дополнительно использованы методы сравнительного и структурно-функционального анализа, контент-анализа научной литературы, а также элементы экономико-математического моделирования клиринговых сетей. Результаты исследования заключаются в разработке трёхуровневой модели урегулирования обязательств в системе хавала, включающей прямой неттинг встречных потоков, многосторонний сетевой неттинг и погашение чистых позиций активами и услугами. Предложена формализация системы хавала в виде сети финансовых обязательств с использованием модели расчёта чистых позиций,

позволяющая интерпретировать её как децентрализованную клиринговую инфраструктуру. Обосновано, что клиринговая логика системы реализуется без централизованного расчётного оператора за счёт распределённой координации обязательств, обеспечивая сокращение потребности в трансграничной ликвидности. Сделан вывод о том, что устойчивость системы хавала обусловлена снижением транзакционных издержек, сетевой координацией обязательств и высокой адаптивностью к институциональным ограничениям. Полученные результаты позволяют рассматривать хавалу как альтернативный механизм международных расчётов, востребованный в условиях санкционной фрагментации глобальной платёжной инфраструктуры и её цифровой трансформации.

Ключевые слова: хавала, международные расчёты, трансграничные платежи, клиринг, неттинг, сеттлинг, санкционная фрагментация, исламские финансы, альтернативные механизмы расчётов, транзакционные издержки, институциональная экономика

Для цитирования: Аюпов А. А., Абдуллина Э. И. Хавала в системе международных расчетов: децентрализованный клиринг в условиях санкционной фрагментации // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 35–57. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-35-57>.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Hawala in the System of International Settlements: Decentralised Clearing Under Sanctions-Driven Fragmentation

Ajdard A. Ajupov

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor at the Department of Financial Markets and Financial Institutions, Kazan Federal University, Kazan, Russia, Ajdard.Ajupov@kpfu.ru, <https://orcid.org/0000-0003-3646-4096>

Elvira I. Abdullina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Production Management, Naberezhnye Chelny Institute of Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny, Russia, abdullina_ei@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-5304-5067>

Abstract. The article examines the economic nature of the hawala payment system in the context of sanctions-driven fragmentation of the global cross-border payment infrastructure, increasing transaction costs of international money transfers, and growing interest in alternative mechanisms for international

settlements. The study demonstrates that the existing literature predominantly considers hawala as an informal or underground remittance channel, with primary attention devoted to its anti-money laundering and counter-terrorist financing (AML/CFT) risks, while its underlying economic logic remains insufficiently explored. The aim of the study is to provide a theoretical reinterpretation of the hawala system as a decentralised clearing mechanism in which cross-border liquidity transfers are functionally replaced by the recording of mutual obligations, multilateral netting, and alternative settlement arrangements. The methodological framework is based on institutional economics, transaction cost theory, and approaches to modelling financial obligation networks. In addition, the study employs comparative and structural-functional analysis, content analysis of academic literature, and elements of economic and mathematical modelling of clearing networks. The results of the study include the development of a three-level obligation settlement model incorporating bilateral netting of reciprocal payment flows, multilateral network netting, and settlement of net positions through assets and services. Furthermore, the paper proposes a formal representation of hawala as a network of financial obligations based on a net position calculation model, allowing it to be interpreted as a decentralised clearing infrastructure. It is demonstrated that the clearing logic of hawala operates without a centralised settlement institution through the distributed coordination of obligations, thereby significantly reducing the demand for cross-border liquidity. The study concludes that the resilience of the hawala system is determined by lower transaction costs, network-based coordination of obligations, and its high adaptability to institutional constraints. The findings suggest that hawala should be regarded as an alternative international settlement mechanism capable of addressing the challenges posed by sanctions-induced fragmentation of the global payment infrastructure and its ongoing digital transformation.

Keywords: hawala, international settlements, cross-border payments, clearing, netting, settlement, sanctions fragmentation, Islamic finance, alternative payment mechanisms, transaction costs, institutional economics

For citation: Ajupov A. A., Abdullina E. I. Hawala in the system of international settlements: decentralised clearing under sanctions-driven fragmentation. *International Business*. 2026;15(1):35–57. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-35-57>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the authors.

Введение

В последние годы мировая система трансграничных расчётов претерпевает значительные изменения. Усиление санкционного давления, фрагментация глобальной платёжной инфраструктуры, рост издержек международных переводов и ужесточение требований комплаенса привели к тому, что традиционные каналы расчётов утрачивают статус универсальных и нейтральных инструментов осуществления трансграничных платежей. Особенно остро данная проблема проявляется для государств и хозяйствующих субъектов, сталкивающихся с ограничением доступа к международным расчётным сетям, корреспондентским

банковским отношениям и традиционным инструментам валютного посредничества¹. Исследования последних лет показывают, что финансовые санкции приводят к разрыву устоявшихся связей в глобальной платёжной сети, ограничивают возможности трансграничного расчётного взаимодействия и способствуют фрагментации международных финансовых потоков, снижая тем самым доступность традиционных каналов расчётов [10].

Дополнительную актуальность данной проблематике придаёт сохраняющаяся высокая стоимость международных денежных переводов. По данным Всемирного банка, в 2025 г. средняя глобальная стоимость перевода 200 долл. составляла около 6,49% суммы, что более чем вдвое превышает целевой ориентир в 3%, установленный в рамках Целей устойчивого развития ООН; для стран G20 показатель составил 5,78%². В условиях санкционного давления данные издержки дополнительно возрастают, что стимулирует поиск альтернативных механизмов расчётов.

В результате возрастает интерес к исламским финансам и альтернативным расчётным механизмам, основанным на иных институциональных принципах. По данным Islamic Finance Development Report (2025), глобальные активы исламских финансов по итогам 2024 г. приблизились к 6 трлн долл., что свидетельствует о превращении данного сектора в значимый элемент мировой финансовой архитектуры³. Данный факт указывает на то, что исследование исламских финансовых механизмов становится частью более широкой дискуссии о трансформации глобальной системы расчётов.

В данном контексте особый интерес представляют механизмы, исторически сформировавшиеся в рамках исламской торгово-финансовой практики и основанные на принципах доверия, репутации и договорных обязательств. На этом фоне особое значение приобретает система хавала⁴ как альтернативный механизм организации трансграничных расчётов. В научной литературе сформировалось устойчивое направление исследований, в рамках которого хавала рассматривается преимущественно сквозь призму регуляторных рисков и угроз в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию

¹ Matvos G., Neiman B. Financial sanctions and the global payments network // Becker Friedman Institute for Economics : [site]. URL: https://bfi.uchicago.edu/wp-content/uploads/2026/03/BFI_WP_2026-49.pdf (accessed: 25.04.2026).

² Remittance prices worldwide: an analysis of trends in cost of remittance services // World Bank Group : [site]. URL: https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/2026-04/RPW_main_report_and_annex_Q325.pdf (accessed: 25.04.2026).

³ LSEG Islamic Finance Development Report 2025 // Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ICD) : [site]. URL: https://www.lseg.com/content/dam/data-analytics/en_us/documents/reports/lseg-islamic-finance-development-indicator-2025.pdf (accessed: 24.04.2026).

⁴ Термин «хавала» (от араб. حوالة — *hawāla*) — «перевод», «передача», «перемещение обязательства» или «перевод долга». В англоязычной литературе наиболее распространена транслитерация *hawala*. В странах Южной Азии (прежде всего Индии, Пакистане и Бангладеш) аналогичная система денежных переводов известна под названием *hundi* (хунди).

терроризма (AML/CFT⁵). Так, в классических работах подчёркивается потенциальная уязвимость данной системы для отмыwania доходов и финансирования терроризма⁶. Аналогичное внимание к рискам прослеживается и в российских исследованиях, где хавала рассматривается в контексте нелегальной миграции и теневой экономики [8].

В то же время в современной научной литературе формируется альтернативный подход, определяющий хавалу как устойчивый экономический институт. Так, ряд исследований свидетельствует о том, что данная система выполняет критически значимую функцию обеспечения трансграничных переводов, прежде всего для трудовых мигрантов и домохозяйств с ограниченным доступом к банковской инфраструктуре [13]. В данных работах подчёркивается, что хавала обеспечивает более низкие транзакционные издержки, высокую скорость расчётов и доступность финансовых услуг.

Особое значение имеет институциональная природа системы. Как показано в исследовании [15], ключевым элементом функционирования хавалы является доверие, которое служит альтернативой формальным механизмам контроля и гарантирует устойчивость сети. Доверие в данном случае выступает не как абстрактная категория, а как эволюционирующий институциональный механизм, обеспечивающий координацию взаимодействий между участниками.

Таким образом, в научной литературе сформировался определённый методологический дисбаланс: доминирующий подход сфокусирован на регуляторных рисках, тогда как экономическая логика функционирования системы остаётся недостаточно раскрытой.

Развивая данный альтернативный подход, в настоящем исследовании хавала рассматривается не как «теневой канал перевода средств», а как децентрализованная клиринговая⁷ система, в которой трансграничное движение ликвидности функционально замещается учётом обязательств, их взаимозачётом и последующим урегулированием чистых позиций.

Такой подход позволяет перейти от описательного анализа к формализованному представлению системы как сети финансовых обязательств, что открывает возможности для её интерпретации в рамках теории клиринговых систем и сетевой экономики [11].

⁵ Риски AML/CFT — риски в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма (AML/CFT — Anti-Money Laundering / Countering the Financing of Terrorism).

⁶ El Qorchi M., Maimbo S. M., Wilson J. F. Informal funds transfer systems: an analysis of the informal hawala system // International Monetary Fund (IMF) : [site]. URL: <https://www.imf.org/en/publications/occasional-papers/issues/2016/12/30/informal-funds-transfer-systems-an-analysis-of-the-informal-hawala-system-16535> (accessed: 25.04.2026) ; The hawala alternative remittance system and its role in money laundering // Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) : [site]. URL: <https://www.assetsearchblog.com/wp-content/uploads/sites/197/2013/06/FinCEN-Hawala.pdf> (accessed: 24.04.2026).

⁷ Клиринг (от англ. *clearing*) — процесс определения, сверки и взаимозачёта денежных требований и обязательств участников расчётов, в результате которого рассчитываются их чистые позиции, подлежащие последующему окончательному урегулированию.

Современные исследования также указывают на перспективы дальнейшей трансформации системы. В частности, показано, что логика функционирования хавалы может быть интегрирована с цифровыми технологиями, включая блокчейн⁸ и смарт-контракты⁹, что потенциально повышает прозрачность и эффективность расчётов [16].

Таким образом, цель настоящего исследования заключается в теоретическом переосмыслении системы хавала как децентрализованной клиринговой инфраструктуры и в развитии подхода к анализу трансграничных расчётов на основе сетевых моделей обязательств.

Доминирующие подходы к интерпретации системы хавала

В большинстве современных исследований система хавала трактуется преимущественно как неформальный или теневой канал денежных переводов, функционирующий за рамками институциональной финансовой системы. Подобный подход характерен как для научной литературы, так и для аналитических материалов международных организаций, в которых основное внимание уделяется регуляторным рискам и угрозам в сфере AML/CFT, тогда как экономическая логика функционирования хавалы анализируется фрагментарно [1].

Так, согласно материалам Всемирного банка, хавала определяется как неформальная система перевода стоимости, представляющая собой альтернативу банковским переводам и характеризующаяся отсутствием формальной регистрации операций¹⁰.

Аналогичный подход прослеживается в работах Международного валютного фонда (МВФ), где хавала рассматривается как элемент неформального финансового сектора с акцентом на регуляторные аспекты и проблематику финансовой прозрачности¹¹.

В исследованиях Управления ООН по наркотикам и преступности (УНПООН) и Группы разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ) основное внимание сосредоточено на потенциальной уязвимости хавалы для

⁸ Блокчейн (от англ. *blockchain*) — технология распределённого реестра, обеспечивающая децентрализованную, криптографически защищённую запись, хранение и проверку информации без единого центра обработки данных.

⁹ Смарт-контракт (от англ. *smart contract*) — самоисполняемый программный алгоритм, функционирующий на основе технологии распределённого реестра и обеспечивающий автоматическое исполнение условий сделки при наступлении заранее определённых условий без участия посредников.

¹⁰ Informal funds transfer systems: an analysis of the hawala system // World Bank Group : [site]. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/410351468765856277/pdf/multi0page.pdf> (accessed: 24.04.2026).

¹¹ El Qorchi M., Maimbo S. M., Wilson J. F. Informal funds transfer systems: an analysis of the informal hawala system // International Monetary Fund (IMF) : [site]. URL: <https://www.imf.org/en/publications/occasional-papers/issues/2016/12/30/informal-funds-transfer-systems-an-analysis-of-the-informal-hawala-system-16535> (accessed: 25.04.2026).

использования в целях отмывания доходов и финансирования терроризма¹². В большинстве исследований подчёркивается, что в рамках данной системы отсутствуют формализованная отчётность и стандартные процедуры идентификации клиентов (*Know Your Customer* — *KYC*), а сами расчёты строятся на доверии и репутации участников [15].

В ряде работ¹³, посвящённых социально-культурным и историческим аспектам, хавала интерпретируется как архаичная социальная практика, укоренённая в торговых традициях Ближнего Востока и Южной Азии [14]. В данной перспективе она выступает скорее как элемент культурного наследия, нежели как самостоятельный экономический институт.

Для выявления доминирующих подходов к интерпретации хавалы был проведён качественный контент-анализ 32 публикаций (10 — документы международных организаций, 10 — рецензируемые статьи Q1–Q2, 6 — классические исследования, 6 — российские источники) за период 2000–2025 гг. На рис. 1 представлено распределение данных публикаций по четырём основным контекстам рассмотрения хавалы: неформальные переводы, риски AML/CFT, социальные практики и экономические механизмы.

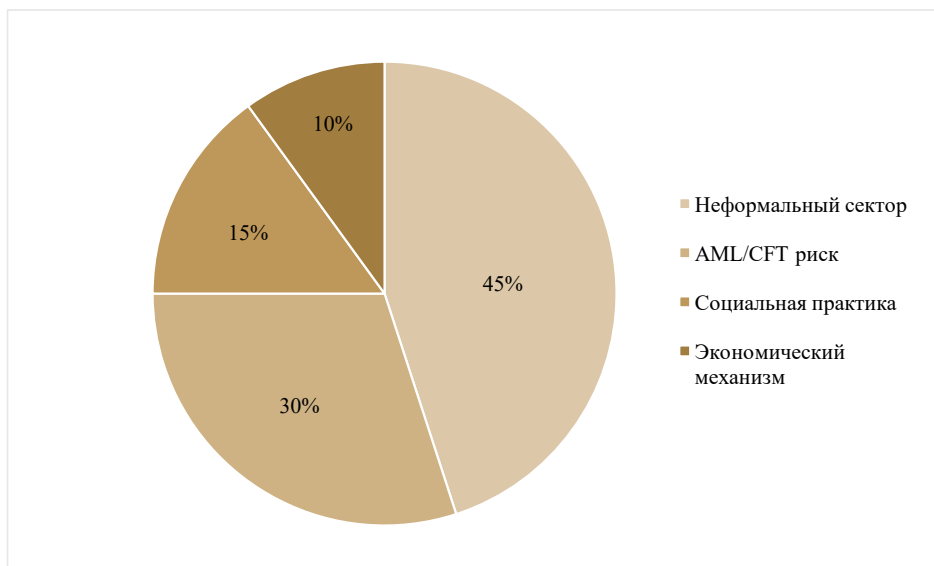


Рис. 1. Распределение публикаций по основным подходам к интерпретации системы хавала

Источник: составлено авторами на основе контент-анализа 32 публикаций.

¹² The role of hawala and other similar service providers in money laundering and terrorist financing // Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) : [site]. URL: <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf/documents/reports/Role-of-hawala-and-similar-in-ml-tf.pdf> (accessed: 30.04.2026) ; The hawala system: its operations and misuse // United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) : [site]. URL: https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/AOTP/Hawala_Digital.pdf (accessed: 25.04.2026).

¹³ Passas N. Informal value transfer systems, terrorism and money laundering // Office of Justice Programs : [site]. URL: <https://ojp.gov/nij/virtual-library/abstracts/informal-value-transfer-systems-terrorism-and-money-laundering> 9 (accessed: 25.04.2026).

Однако при всей значимости указанных подходов они имеют общий методологический недостаток: фокусируются на внешних характеристиках системы — правовом статусе, культурной укоренённости или комплаенс-рисках, но недостаточно раскрывают её внутреннюю экономическую логику. Между тем именно анализ операционного механизма позволяет понять, почему хавала сохраняет устойчивость, адаптивность и востребованность в условиях ограниченного доступа к формальной инфраструктуре международных платежей [3, 14, 16].

Таким образом, для перехода от описательного уровня к аналитическому необходимо рассмотреть хавалу вне привычного подхода, определяющего её как «неформальную» систему, и выявить её функциональную экономическую сущность в качестве механизма координации обязательств между участниками сети.

Операционный механизм функционирования хавалы как альтернативной платёжной системы

С точки зрения институциональной экономики хавала представляет собой децентрализованную клиринговую систему, в рамках которой трансграничное движение денежных средств замещается механизмом взаимного учёта и последующего урегулирования обязательств между участниками сети.



Рис. 2. Операционный механизм функционирования системы хавала

Источник: составлено авторами.

Классическая транзакция хавалы, представленная на рис. 2, предполагает участие четырёх основных субъектов [1, 2, 3]:

- отправителя средств;
- хаваладара в стране отправителя;
- хаваладара в стране получателя;
- получателя средств.

Процесс осуществления перевода в системе хавала может быть представлен в виде следующей последовательности этапов.

Этап 1. Инициация перевода

На первом этапе отправитель в стране А обращается к местному хаваладару с целью перевода денежных средств в страну В. Например, трудовой мигрант передаёт хаваладару сумму, включающую комиссию за перевод, и сообщает данные получателя. Взамен он получает кодовое слово или уникальный идентификатор операции. Хаваладар в стране отправления регистрирует операцию во внутреннем реестре и назначает контрагента — хаваладара в стране получения.

Этап 2. Организация выплаты

На втором этапе хаваладар в стране отправления связывается с хаваладаром в стране получения посредством доступных каналов коммуникации (телефон, электронная почта, мессенджеры) и передаёт ему параметры перевода: сумму, данные получателя и кодовое слово. Хаваладар в принимающей стране резервирует необходимую сумму из собственной ликвидности, обеспечивая готовность к выплате.

Этап 3. Получение средств

На третьем этапе получатель, получив от отправителя кодовое слово, обращается к хаваладару в стране получения, подтверждает свои права на перевод и получает сумму в согласованной валюте. В отдельных случаях может проводиться проверка личности, однако данная процедура не является обязательной и зависит от локальной деловой практики.

Принципиально важно, что в рамках данной операции трансграничное перемещение денежных средств не осуществляется. Выплата производится за счёт локальной ликвидности хаваладара в стране получения, а обязательство между хаваладарами фиксируется во внутреннем учёте и подлежит последующему урегулированию.

Именно в этом заключается ключевая экономическая особенность системы хавала: трансграничный перевод функционально замещается в ней учётом обязательств, а международный платёж — механизмом децентрализованного клиринга, основанного на доверии и сетевой координации обязательств участников [13, 15].

Экономические принципы функционирования системы хавала и их формализация

В основе экономической логики хавалы лежат четыре взаимосвязанных принципа:

- 1) взаимозачёт обязательств;
- 2) отсроченный клиринг;
- 3) использование многосторонних расчётов;
- 4) минимизация потребности в трансграничной ликвидности.

Подобная логика согласуется с общепринятым пониманием клиринга как процесса определения чистых позиций участников путём взаимозачёта встречных обязательств¹⁴. Следовательно, даже в отсутствие централизованного расчётного оператора система хавала реализует фундаментальную функцию клиринговой инфраструктуры.

В отличие от подходов, рассматривающих систему хавала преимущественно как неформальный канал денежных переводов, в настоящем исследовании предлагается формализовать её в виде сети взаимных финансовых обязательств между хаваладарами, что позволяет перейти от описательного анализа к строгому экономико-математическому моделированию её функционирования.

Для формализации механизма рассмотрим систему из n участников, где C_{ij} обозначает обязательство хаваладара i перед хаваладаром j , возникающее в результате осуществления переводов. Тогда:

- сумма входящих обязательств (требований) хаваладара i : $\sum_{j=1}^n C_{ji}$
- сумма исходящих обязательств (долгов) хаваладара j : $\sum_{j=1}^n C_{ij}$

Следовательно, чистая позиция NE_i (нетто-экспозиция) хаваладара определяется как разность между данными величинами:

$$NE_i = \sum_{j=1}^n C_{ji} - \sum_{j=1}^n C_{ij} \quad (1)$$

¹⁴ A glossary of terms used in payments and settlement systems // Bank for International Settlements : [site]. URL: https://www.bis.org/cpmi/glossary_030301.pdf (accessed: 28.04.2026) ; Principles for financial market infrastructures // Bank for International Settlements : [site]. URL: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf> (accessed: 28.04.2026).

Экономический смысл приведённой формулы состоит в следующем:

- если $NE_i > 0$, хаваладар i является чистым кредитором и вправе претендовать на получение соответствующей суммы;
- если $NE_i < 0$, хаваладар i является чистым должником и обязан погасить разницу;
- если $NE_i = 0$, позиция хаваладара полностью сбалансирована и не требует дополнительного урегулирования.

Данная формализация соответствует общепринятой модели сетей финансовых обязательств, в которой каждый участник одновременно имеет требования и обязательства, а их агрегирование позволяет перейти от валовых потоков к чистым позициям. Аналогичный подход представлен в работе Fleischman, Dini и Littera [12], где чистая позиция определяется как разность между кредитной и долговой позицией участника.

Для более компактного матричного представления введём матрицу обязательств $C = [C_{ij}]$ и вектор-столбец $\mathbf{1}$ размерности n . Тогда вектор чистых позиций NE для всех участников может быть записан как:

$$NE = C^T \mathbf{1} - C \mathbf{1} ,$$

где:

$C^T \mathbf{1}$ — вектор суммарных входящих обязательств (требований) для каждого участника;

$C \mathbf{1}$ — вектор суммарных исходящих обязательств (долгов).

Таким образом, векторная форма позволяет компактно описать механизм клиринга: каждая компонента вектора NE соответствует чистой позиции конкретного хаваладара.

Ключевым свойством модели является выполнение условия баланса:

$$\sum_{i=1}^n NE_i = 0$$

Это означает, что система является замкнутой: каждое обязательство одного участника одновременно выступает требованием другого. Данное свойство лежит в основе механизма неттинга и обеспечивает существенное сокращение объёма расчётов.

Сетевой характер данной модели согласуется с классическим подходом к анализу финансовых систем, в рамках которого платёжная система рассматривается как сеть взаимных обязательств [10].

Таким образом, предложенная модель позволяет интерпретировать систему хавала как частный случай децентрализованной клиринговой сети, функционирующей без централизованного расчётного оператора. В рамках данной

системы каждый перевод формирует обязательство, которое агрегируется на уровне сети, после чего рассчитываются нетто-позиции, а урегулированию подлежит исключительно чистое сальдо.

Тем самым обосновывается ключевой вывод о том, что хавала выполняет клиринговую функцию в строгом экономико-математическом смысле, обеспечивая эффективное перераспределение обязательств и минимизацию потребности в ликвидности.

Теоретическая интерпретация системы хавала как децентрализованной клиринговой структуры нуждается в эмпирическом подтверждении. В данном контексте показательной является динамика объёмов операций (рис. 3)¹⁵.

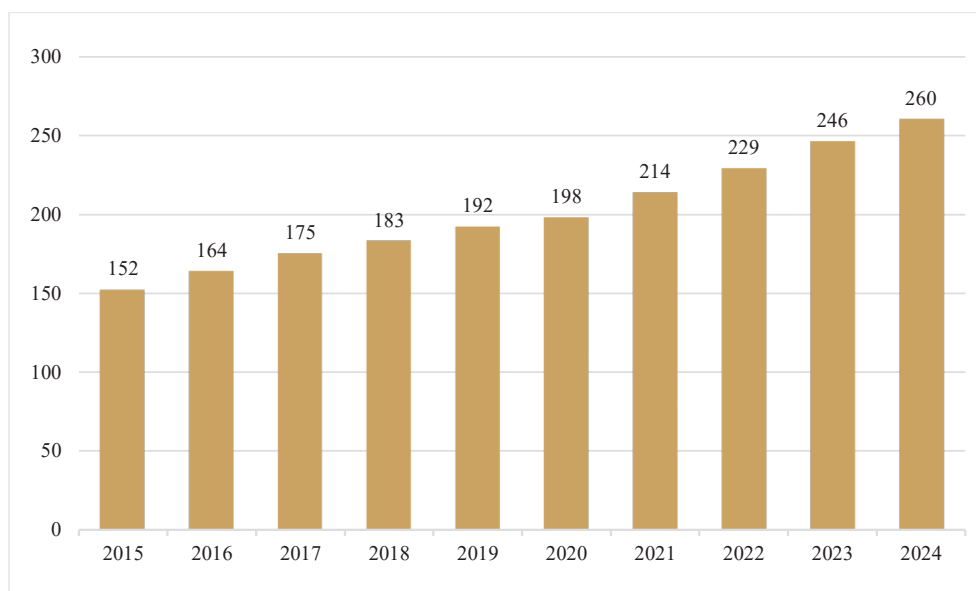


Рис. 3. Динамика объёмов переводов через систему хавала в 2015–2024 гг., млрд долл.

Источник: составлено авторами на основе данных World Bank Group и United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC).

По оценкам международных организаций, совокупный объём переводов через систему хавала увеличился с 152 млрд долл. США в 2015 г. до 260 млрд долл. в 2024 г. при среднегодовом темпе роста около 6,2%, что превышает темпы роста мировой экономики. Данная динамика свидетельствует об устойчивости системы и расширении масштабов её функционирования¹⁶.

¹⁵ Remittance prices worldwide: an analysis of trends in cost of remittance services // World Bank Group : [site]. URL: https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/2026-04/RPW_main_report_and_annex_Q325.pdf (accessed: 30.04.2026) ; Study on illicit financial flows // United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) : [site]. URL: https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/IFF/GLOACT_Study_on_Illicit_Financial_Flows.pdf (accessed: 30.04.2026).

¹⁶ Там же.

Трёхуровневая модель урегулирования обязательств в системе хавала

В рамках предложенной интерпретации системы хавала как децентрализованной клиринговой сети урегулирование обязательств между участниками может быть представлено в виде трёхуровневой модели, отражающей различные механизмы минимизации потребности в ликвидности и оптимизации расчётов.

Данная модель позволяет систематизировать формы погашения задолженности между хаваладарами в зависимости от структуры обязательств и степени связности сети, а также демонстрирует, что логика клиринга реализуется на разных уровнях сложности — от двустороннего взаимозачёта до альтернативных механизмов урегулирования расчётов.

Уровень 1. Встречные потоки и прямой неттинг¹⁷

Наиболее простая форма урегулирования обязательств возникает тогда, когда между двумя участниками формируются двунаправленные денежные потоки, обслуживаемые одними и теми же хаваладарами.

Если, например, в течение одного расчётного периода хаваладар А инициировал перевод в страну В на сумму 1000 долл., а хаваладар В — встречный перевод в страну А на сумму 900 долл., то валовые обязательства взаимно зачитываются и фактическому погашению подлежит только чистое сальдо:

$$NE_A = C_{BA} - C_{AB}, NE_B = C_{AB} - C_{BA}, (2)$$

где:

C_{AB} — обязательство хаваладара А перед В;

C_{BA} — обязательство хаваладара В перед А.

В приведённом примере хаваладар А является чистым должником на 100 долл., а хаваладар В — чистым кредитором на ту же сумму.

Экономическая значимость данного механизма заключается в следующем:

- он реализуется непосредственно между двумя участниками;
- не требует привлечения третьих лиц;
- применим в короткие временные интервалы;
- обеспечивает минимизацию расчётных издержек и снижение потребности в ликвидности.

Наглядное представление механизма прямого неттинга проиллюстрировано на рис. 4.

¹⁷ Прямой неттинг (от англ. *bilateral netting*) — двусторонний взаимозачёт встречных денежных требований и обязательств между двумя участниками расчётов, при котором множество отдельных платежей заменяется определением единой чистой позиции, подлежащей окончательному урегулированию.

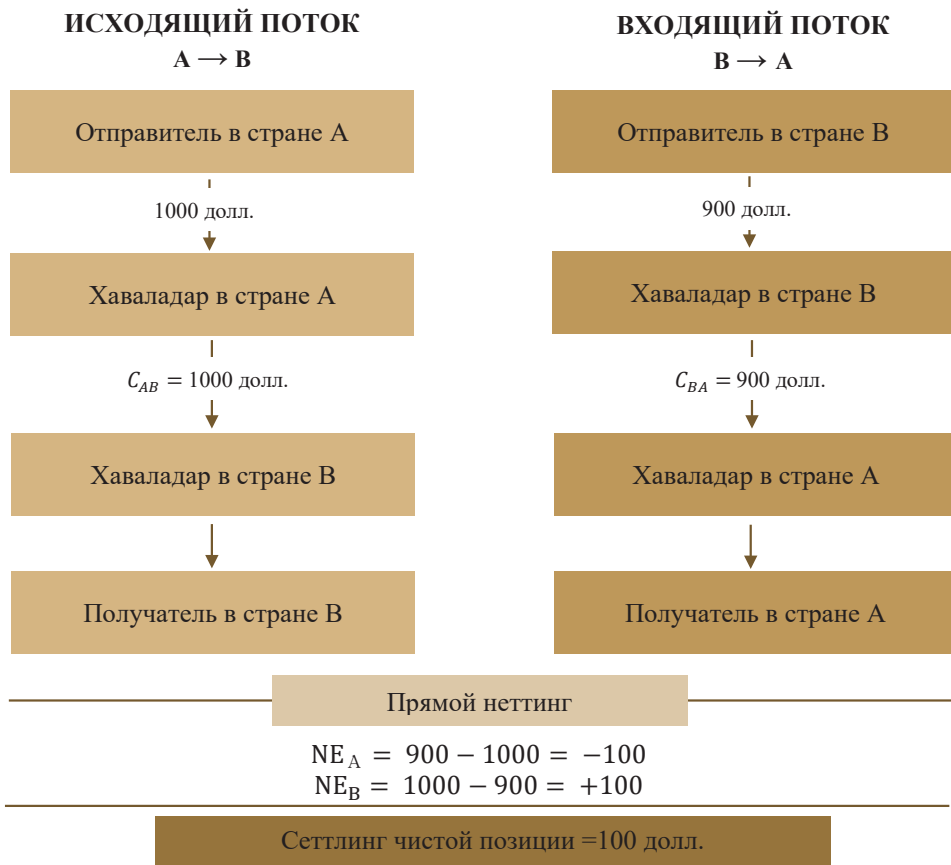


Рис. 4. Механизм двустороннего неттинга в системе хавала

Источник: рассчитано и составлено авторами.

Таким образом, прямой неттинг представляет собой базовый уровень клиринговой логики системы, обеспечивая сведение валовых обязательств к чистому салдо в рамках двусторонних отношений.

Уровень 2. Многосторонний неттинг¹⁸ через сеть

Более сложная форма урегулирования возникает в ситуации, когда прямые встречные потоки между отдельными участниками отсутствуют, но в сети существуют цепочки взаимных обязательств.

Многосторонний неттинг представляет собой механизм, при котором урегулирование обязательств осуществляется не на уровне отдельных пар участников, а на уровне всей сети, что согласуется с традиционным пониманием клиринга.

¹⁸ Многосторонний неттинг (от англ. *multilateral netting*) — механизм многостороннего взаимозачёта денежных требований и обязательств между несколькими участниками расчётной сети, при котором совокупность двусторонних обязательств преобразуется в чистую позицию каждого участника, подлежащую окончательному урегулированию.

Предположим, что хаваладар А имеет обязательство перед В, В — перед С, а С — перед А. В данном случае возникает замкнутый контур обязательств. При совокупном валовом объёме этих обязательств, составляющем 2700 долл., расчёт чистых позиций показывает, что фактическому урегулированию подлежит лишь 200 долл. чистого сальдо.

Таким образом, механизм многостороннего неттинга позволяет сократить объём расчётов более чем в 13 раз и снизить потребность в ликвидности на 92,6% (рис. 5).

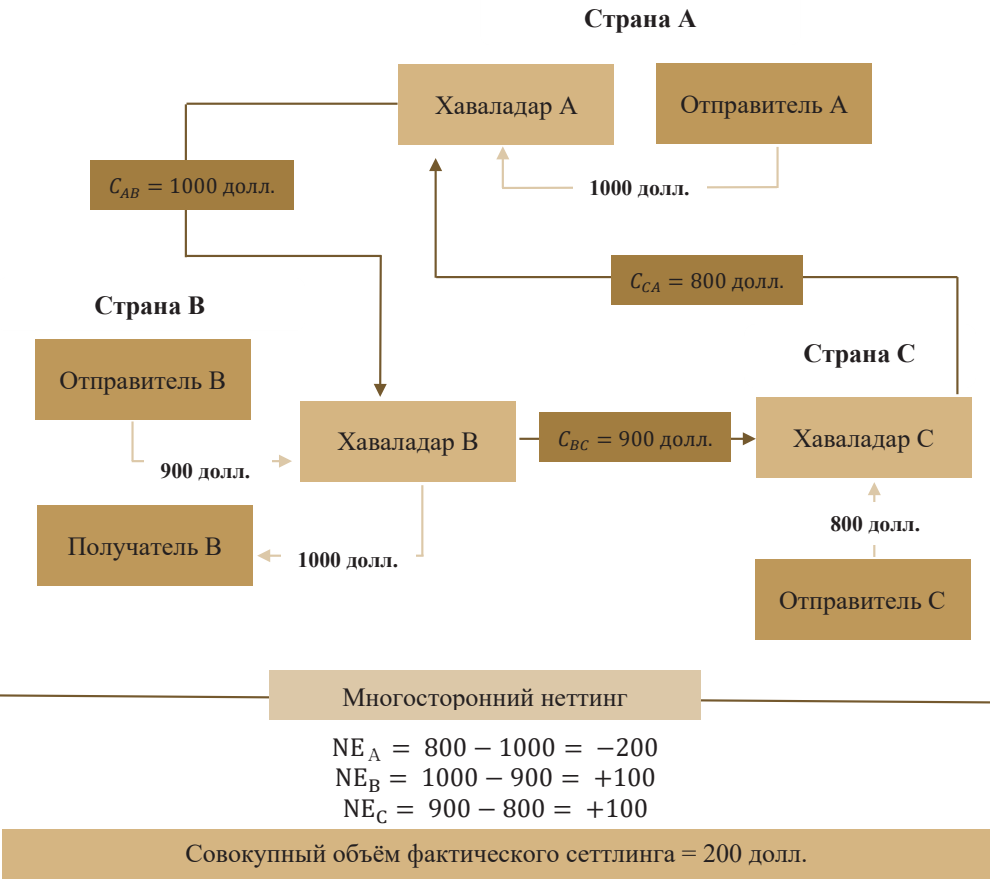


Рис. 5. Многосторонний неттинг в сети хавала
Источник: рассчитано и составлено авторами.

На данном уровне система функционирует как распределённый клиринг, в рамках которого обязательства агрегируются и перераспределяются на уровне всей сети. Эмпирической иллюстрацией сетевого характера системы хавала

служат региональное распределение и динамика объёмов операций, основанные на агрегированных оценках международных организаций за период 2020–2022 гг.¹⁹ (рис. 6).

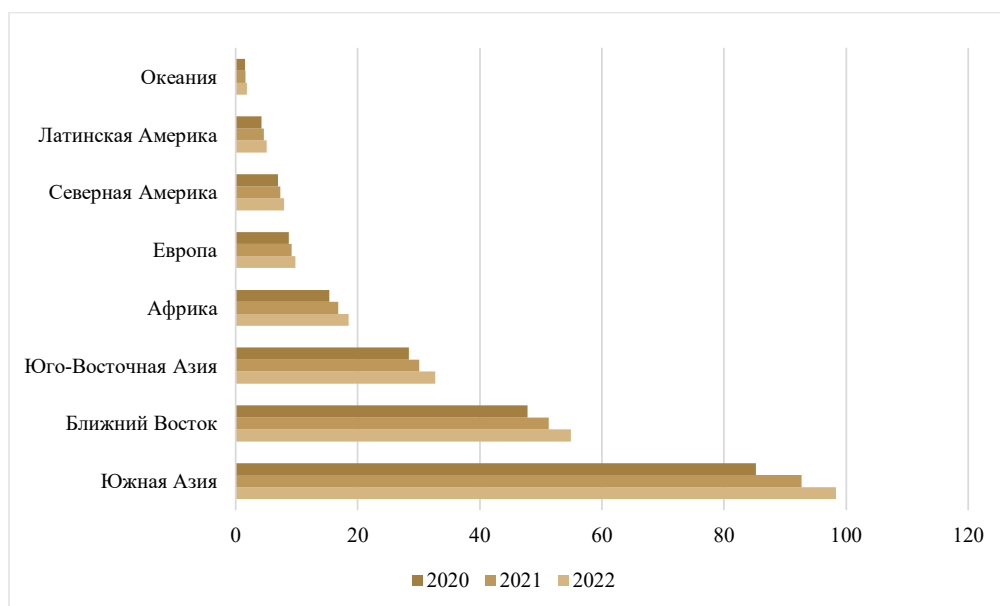


Рис. 6. Региональная структура и динамика объёмов операций хавала (2020–2022 гг.), млрд долл. (аналитическая интерпретация)

Источник: составлено авторами на основе данных United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) и World Bank Group.

Представленные оценки свидетельствуют о выраженной географической концентрации операций, при которой ключевые узлы системы формируют Южная Азия, Ближний Восток и Юго-Восточная Азия. Наибольшая доля (40–45%) приходится на Южную Азию, что обусловлено высокой интенсивностью миграционных потоков и устойчивыми трансграничными денежными переводами в данном регионе.

Ближний Восток и Юго-Восточная Азия также демонстрируют значительную долю операций (20–25% и 10–15% соответственно), выступая в качестве важных региональных центров перераспределения финансовых потоков. В совокупности данные регионы образуют ядро глобальной сети хавала²⁰.

¹⁹ Study on illicit financial flows // United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) : [site]. URL: https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/IFF/GLOACT_Study_on_Illicit_Financial_Flows.pdf (accessed: 01.05.2026) ; Leveraging Diaspora Finances for Private Capital Mobilization // World Bank Group : [site]. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099740408142422676/pdf/IDU-84dfd61b-e135-4242-a202-3728b2e8fa86.pdf> (accessed: 01.05.2026).

²⁰ Там же.

Параллельно фиксируется устойчивый рост объёмов операций во всех регионах, что свидетельствует о расширении сети и увеличении плотности взаимосвязей между её участниками. Несмотря на ограниченность официальной статистики и фрагментарный характер доступных данных, агрегированные оценки позволяют выявить устойчивую пространственную структуру потоков.

Таким образом, выявленная региональная конфигурация подтверждает, что система хавала функционирует как распределённая сеть взаимных обязательств, в рамках которой формируются устойчивые трансграничные клиринговые контуры, основанные на миграционных потоках, институтах доверия и механизмах неформальной координации.

Уровень 3. Альтернативный сеттлинг²¹: активы и услуги

Наиболее адаптивный уровень реализуется в условиях, когда ни прямой, ни многосторонний неттинг не обеспечивают полного сбалансирования обязательств, а денежное погашение затруднено или экономически нецелесообразно.



Рис. 7. Альтернативные формы сеттлинга в системе хавала

Источник: составлено авторами.

²¹ Окончательное урегулирование обязательств (от англ. *settlement*) — завершающий этап расчётов, на котором после проведения взаимозачёта осуществляется исполнение чистых обязательств участников посредством перевода денежных средств, передачи активов либо иного согласованного способа исполнения.

В данном случае чистые позиции могут погашаться не в денежной форме, а активами или услугами, которые рассматриваются участниками сети как экономически эквивалентные [4, 6]. К таким формам урегулирования относятся товарные поставки, драгоценные металлы, имущественные права, услуги, в том числе логистические и посреднические, а также иные формы, не противоречащие принципам шариата [9].

Например, при наличии чистой задолженности в размере 200 долл. США обязательство может быть урегулировано путём передачи товаров или оказания услуг эквивалентной стоимости (рис. 7).

Данный уровень демонстрирует, что клиринг и сеттлинг в системе хавала могут быть разведены не только во времени, но и по форме: логика клиринга остаётся неизменной, тогда как способ окончательного урегулирования определяется институциональными условиями.

Таким образом, предложенная трёхуровневая модель позволяет интерпретировать систему хавала как многоуровневую клиринговую архитектуру, в которой механизмы урегулирования обязательств варьируются от простого двустороннего взаимозачёта до сложных форм сетевого и неденежного сеттлинга.

Это подтверждает, что хавала представляет собой не просто альтернативный канал перевода средств, а гибкую систему распределённого клиринга, обладающую высокой адаптивностью к институциональным ограничениям и способную функционировать при отсутствии формализованной финансовой инфраструктуры.

Институционально-экономическая интерпретация устойчивости системы хавала

Рассмотрение системы хавала сквозь призму клиринговых механизмов позволяет объяснить её устойчивость в логике институциональной экономики. С позиции теории транзакционных издержек Р. Коуза и О. Уильямсона эффективность данной системы обусловлена тем, что она обеспечивает их снижение за счёт альтернативных форм координации экономических взаимодействий [5, 7].

Снижение транзакционных издержек достигается благодаря устранению части формальных посредников, сокращению времени проведения расчётов, минимизации издержек на валютную конвертацию, а также снижению информационных и договорных затрат. Дополнительным фактором выступает высокая адаптивность системы к институциональным ограничениям, включая санкционные барьеры и ограниченный доступ к формальной финансовой инфраструктуре.

Эмпирические данные подтверждают указанные преимущества. Средняя комиссия в системе хавала составляет около 1,5–3,5% от суммы перевода против 4,5–7,2% в банковских системах, а продолжительность транзакции варьируется

от 2 до 24 часов по сравнению с 2–5 рабочими днями в банковском секторе. Кроме того, система характеризуется высокой степенью финансовой доступности, обеспечивая охват удалённых и слабо охваченных банковскими услугами регионов при низком пороге входа для пользователей²².

Дополнительным подтверждением системной значимости хавалы служит её макроэкономическая роль в ряде развивающихся стран. В отдельных экономиках совокупный объём неформальных денежных переводов, включая хавалу, достигает существенной доли ВВП, что указывает на выполнение данной системой функций параллельной финансовой инфраструктуры.

Для иллюстрации данного эффекта на рис. 8 приведены сравнительные оценки удельного веса неформальных переводов в ВВП отдельных стран-получателей²³.

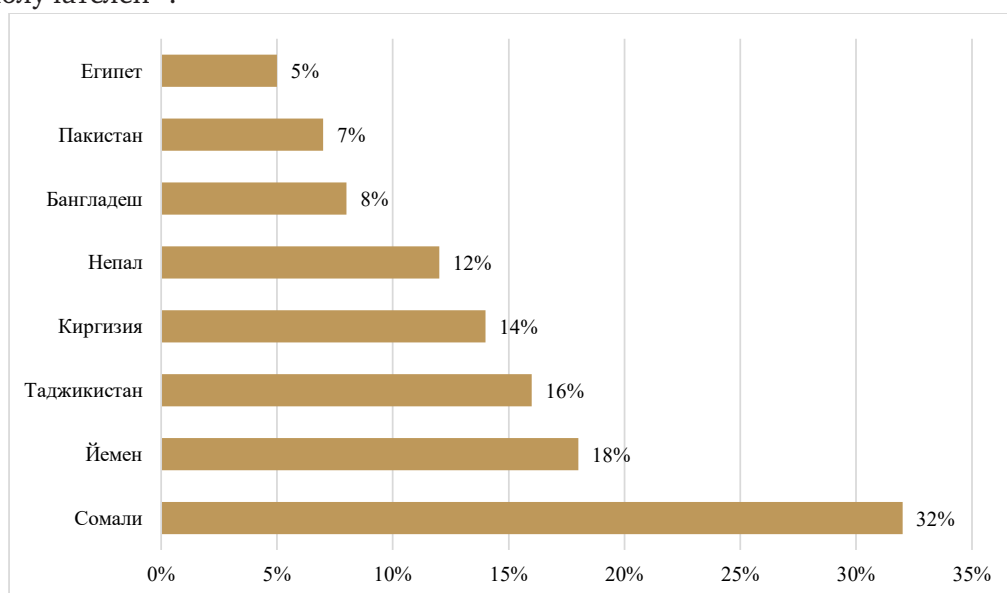


Рис. 8. Доля неформальных денежных переводов (включая хавалу) в ВВП отдельных стран-получателей, %

Источник: составлено авторами на основе данных World Bank Group и United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

²² Remittance prices worldwide: an analysis of trends in cost of remittance services // World Bank Group : [site]. URL: https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/2026-04/RPW_main_report_and_annex_Q325.pdf (accessed: 01.05.2026) ; IMF Releases the 2023 Financial Access Survey Results // International Monetary Fund (IMF) : [site]. URL: <https://www.imf.org/en/news/articles/2023/10/03/pr23332-imf-releases-the-2023-financial-access-survey-results> (accessed: 01.05.2026).

²³ Migration and development brief // World Bank Group : [site]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/collections/773c2387-4e0f-5b85-a5ab-80abb493dd76> (accessed: 01.05.2026) ; Handbook of Statistics 2023 // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdstat48_en.pdf (accessed: 01.05.2026).

Представленные данные свидетельствуют о высокой степени зависимости ряда экономик от неформальных финансовых потоков, прежде всего в странах с высокой миграционной активностью и ограниченным развитием финансовой инфраструктуры.

Таким образом, устойчивость системы хавала обусловлена не только культурными или социальными факторами, но и её экономической эффективностью, проявляющейся в способности минимизировать транзакционные издержки и обеспечивать координацию финансовых потоков вне централизованных институциональных механизмов. Это позволяет рассматривать хавалу как адаптивную форму организации международных расчётов в условиях фрагментации глобальной финансовой системы.

Заключение

Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что система хавала не сводится к неформальному или теневому каналу денежных переводов, как это традиционно представлено в научной литературе. Её экономическая сущность значительно глубже и может быть интерпретирована как децентрализованная клиринговая система, в рамках которой трансграничное движение ликвидности функционально замещается учётом взаимных обязательств, расчётом чистых позиций и их последующим урегулированием.

В работе обосновано, что ключевой характеристикой системы является клиринговая логика, реализуемая без централизованной расчётной инфраструктуры. Предложенная трёхуровневая модель урегулирования обязательств, включающая двусторонний неттинг, многосторонний сетевой неттинг и альтернативный сеттлинг посредством активов и услуг, демонстрирует, что оптимизация расчётов и минимизация потребности в ликвидности достигаются за счёт сетевой координации участников.

Полученные результаты расширяют теоретическое представление о клиринговых системах, демонстрируя, что их фундаментальные функции могут реализовываться за рамками формализованных институтов и централизованных платёжных платформ. Тем самым в научный оборот вводится интерпретация хавалы как частного случая децентрализованной клиринговой инфраструктуры, основанной на институтах доверия, репутации и распределённого учёта обязательств.

Показано, что устойчивость системы хавала определяется совокупностью экономических факторов, включая снижение транзакционных издержек, высокую скорость расчётов, доступность для участников с ограниченным доступом к банковской инфраструктуре, а также адаптивность к институциональным ограничениям, в том числе к санкционной фрагментации глобальной финансовой системы. Эмпирические оценки подтверждают, что указанные характеристики обеспечивают данной системе конкурентные преимущества по сравнению с традиционными каналами трансграничных расчётов.

Существенное значение имеет макроэкономическая роль хавалы в ряде развивающихся стран, где неформальные денежные переводы выполняют функции параллельной финансовой инфраструктуры, обеспечивая перераспределение ресурсов и поддержание ликвидности в условиях слабости формальных институтов.

В прикладном аспекте результаты исследования указывают на возможность использования элементов клиринговой логики (неттинг, взаимозачёт, альтернативные формы сеттлинга) при построении корпоративных и межфирменных расчётных механизмов, а также при разработке альтернативных платёжных контуров в условиях ограниченного доступа к традиционной финансовой инфраструктуре.

Перспективным направлением дальнейших исследований является анализ цифровой трансформации системы хавала. Интеграция её принципов с технологиями распределённых реестров и смарт-контрактов может способствовать формированию гибридных расчётных систем, сочетающих преимущества децентрализованных сетевых механизмов и формализованных цифровых платформ.

Таким образом, система хавала может рассматриваться не только как исторически сложившийся неформальный механизм, но и как адаптивная модель организации международных расчётов, отражающая структурные сдвиги в глобальной финансовой системе в условиях её фрагментации, цифровизации и институциональной трансформации.

Список источников

1. Абдуллина Э. И., Бодров Р. Г. Управление рисками в системе хавала: диагностика угроз и построение сбалансированной модели в условиях геоэкономической турбулентности // Экономика и предпринимательство. 2025. № 12–2(185). С. 26–32. doi:10.34925/EIP.2025.285.13.001.
2. Абдуллина Э. И., Галяутдинов Г. И. Система международных денежных переводов хавала: сущность и особенности функционирования в современном мире // Экономика и предпринимательство. 2025. № 2(175). С. 1478–1483. doi:10.34925/EIP.2025.175.2.273.
3. Аюпов А. А., Абдуллина Э. И. Хавала в системе трансграничных расчетов: стратегический потенциал для финансовой безопасности России // Экономика и предпринимательство. 2025. № 12–1(185). С. 181–186. doi:10.34925/EIP.2025.185.12.029.
4. Гурнович Т. Г., Остапенко Е. А. Международные валютно-кредитные отношения. Ставрополь : Секвойя, 2017. 290 с.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Москва : Новое издательство, 2007. 224 с.
6. Меликов Ю. И., Соловьева А. М. Национальные и международные расчёты в рыночной экономике России // Terra Economicus. 2013. Т. 11, № 2. С. 16–20.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Санкт-Петербург : Лениндат, 1996. 702 с.
8. Тоганян А. С., Григорян Г. Р., Кеворкова Ж. А. Исследование влияния денежных переводов и миграционных процессов на экономику и экономическую безопасность стран доноров и реципиентов миграции // Современная экономика: проблемы и решения. 2021. № 8(140). С. 47–59. doi:10.17308/meps.2021.8/2653.

9. Шариатские стандарты: полный текст шариатских стандартов Организации бухгалтерского учёта и аудита исламских финансовых учреждений, утверждённых до месяца шавваль 1442 г. х. Москва : Издательский дом «Читай», 2022. 976 с.

10. Ahn D. P., Ludema R. D. The sword and the shield: the economics of targeted sanctions // *European Economic Review*. 2020. Vol. 130. doi:10.1016/j.euroecorev.2020.103587.

11. Eisenberg L., Noe T. H. Systemic risk in financial systems // *Management Science*. 2001. Vol. 47, no. 2. P. 236–249. doi:10.1287/mnsc.47.2.236.9835.

12. Evolution of trust in hawala networks — business relationships analysis from inception to maturity / K. Sharif, M. N. Faisal, N. Kassim, M. Zain // *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 2023. Vol. 16, no. 1. P. 34–58. doi:10.1108/IMEFM-05-2021-0181.

13. Fleischman T., Dini P. Mathematical foundations for balancing the payment system in the trade credit market // *Journal of Risk and Financial Management*. 2021. Vol. 14, no. 9. doi:10.3390/jrfm14090452.

14. Malit Jr. F. T., Alawad M., Naufal G. More than a criminal tool: the hawala system's role as a critical remittance channel for low-income Pakistani migrants in Dubai // *Remittances Review*. 2017. Vol. 2, no. 2. P. 63–88. doi:10.33182/rr.v2i2.429.

15. Redin D., Calderon R., Ferrero I. Cultural financial traditions and universal ethics: the case of hawala // *SSRN Electronic Journal*. 2014. doi:10.2139/ssrn.2486079.

16. The use of cryptocurrencies for hawala in Islamic finance / M. Valeri, R. Fondacaro, C. De Angelis, A. Barella // *European Journal of Islamic Finance*. 2020. doi:10.13135/2421-2172/4145.

References

1. Abdullina E. I., Bodrov R. G. Upravlenie riskami v sisteme havala: diagnostika ugroz i postroenie sbalansirovannoy modeli v usloviyakh geoeconomicheskoy turbulentnosti [Risk management in the hawala system: threat diagnosis and building a balanced model in conditions of geoeconomic turbulence]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(12–2):26–32. doi:10.34925/EIP.2025.285.13.001. (In Russian).

2. Abdullina E. I., Galyautdinov G. I. Sistema mezhdunarodnykh denezhnykh perevodov havala: sushchnost' i osobennosti funktsionirovaniya v sovremennom mire [The hawala system of international money transfers: essence and features of functioning in the modern world]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(2):1478–1483. doi:10.34925/EIP.2025.175.2.273. (In Russian).

3. Ahn D. P., Ludema R. D. The Sword and the shield: the economics of targeted sanctions. *European Economic Review*. 2020;130. doi:10.1016/j.euroecorev.2020.103587.

4. Ayupov A. A., Abdullina E. I. Khavalya v sisteme transgranichnykh raschetov: strategicheskiy potentsial dlya finansovoy bezopasnosti Rossii [Hawala in the system of cross-border settlements: strategic potential for Russia's financial security]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(12–1):181–186. doi:10.34925/EIP.2025.185.12.029. (In Russian).

5. Eisenberg L., Noe T. H. Systemic risk in financial systems. *Management Science*. 2001;47(2):236–249. doi:10.1287/mnsc.47.2.236.9835.

6. Evolution of trust in hawala networks / K. Sharif, M. N. Faisal, N. Kassim, M. Zain. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 2023;16(1):34–58. doi:10.1108/IMEFM-05-2021-0181.

7. Fleischman T., Dini P. Mathematical foundations for balancing the payment system in the trade credit market. *Journal of Risk and Financial Management*. 2021;14(9):452. URL: doi:10.3390/jrfm14090452.
8. Gurnovich T. G., Ostapenko E. A. Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye otnosheniya [International monetary and credit relations]. Stavropol': Sekvoyya; 2017. 290 p. (In Russian).
9. Kouz R. Firma, rynek i pravo [The firm, the market, and the law]. Moskva: Novoe izdatel'stvo; 2007. 224 p. (In Russian).
10. Malit Jr. F. T., Alawad M., Naufal G. More than a criminal tool: the hawala system's role as a critical remittance channel for low-income Pakistani migrants in Dubai. *Remittances Review*. 2017;2(2):63–88. doi:10.33182/rr.v2i2.429.
11. Melikov Yu. I., Solovyeva A. M. Natsional'nye i mezhdunarodnye raschety v rynochnoy ekonomike Rossii [National and international settlements in the market economy of Russia]. *Terra Economicus*. 2013;11(2):16–20. (In Russian).
12. Redin D., Calderon R., Ferrero I. Cultural financial traditions and universal ethics: the case of hawala. *SSRN Electronic Journal*. 2014. doi:10.2139/ssrn.2486079.
13. Shariatskie standarty: polnyy tekst shariatskikh standartov Organizatsii bukhgalter-skogo uchyota i audita islamskikh finansovykh uchrezhdeniy, utverzhdyonnykh do mesyat-sa shavval' 1442 g. h. [Shariah Standards: The complete text of the Shariah standards of the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, approved up to the month of Shawwal 1442 AH]. Moskva: Izdatel'skiy dom "Chitay"; 2022. 976 p. (In Russian).
14. The use of cryptocurrencies for hawala in Islamic Finance / M. Valeri, R. Fondacaro, C. De Angelis, A. Barella. *European Journal of Islamic Finance*. 2020. doi:10.13135/2421-2172/4145.
15. Toganyan A. S., Grigoryan G. R., Kevorkova Zh. A. Issledovanie vliyaniya denezhnykh perevodov i migratsionnykh protsessov na ekonomiku i ekonomicheskuyu bezopasnost' stran donorov i retsipientov migratsii [Study of the impact of money transfers and migration processes on the economy and economic security of donor and recipient countries of migration]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya [Modern Economics: Problems and Solutions]*. 2021;(8):47–59. doi:10.17308/meps.2021.8/2653. (In Russian).
16. Uil'yamson O. E. Ekonomicheskie instituty kapitalizma [The Economic Institutions of Capitalism]. Sankt-Peterburg: Lenizdat; 1996. 702 p. (In Russian).

Статья поступила в редакцию 07.05.2026;
одобрена после рецензирования 18.05.2026;
принята к публикации 08.06.2026.

The article was submitted 07.05.2026;
approved after reviewing 18.05.2026;
accepted for publication 08.06.2026.

Пределы интеграции: логистические коридоры и экономическая связанность Африки

Татьяна Сергеевна Денисова

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник, заведующий Центром изучения стран Африки южнее Сахары, Институт Африки РАН, Москва, Россия, tsden@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6321-3503>

Сергей Валерьянович Костелянец

кандидат политических наук, ведущий научный сотрудник, заведующий Центром социологических и политологических исследований, Институт Африки РАН, Москва, Россия, sergey.kostelyanyets@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-9983-9994>

Аннотация. Развитие логистических коридоров выступает одним из ключевых условий укрепления экономической связанности Африки. Особую значимость данный вопрос приобретает в контексте функционирования Африканской континентальной зоны свободной торговли, поскольку устранение тарифных барьеров само по себе не гарантирует устойчивого перемещения товаров между портами, внутренними территориями и промышленными центрами. Вместе с тем наращивание портовых мощностей, строительство дорог и создание сухих портов далеко не всегда трансформирует транспортные маршруты в устойчивые коридоры развития. Цель настоящей статьи заключается в выявлении причин, по которым расширение транспортной инфраструктуры не способно обеспечить углубление региональной интеграции в Африке. Для этого в работе последовательно раскрываются исторические предпосылки зависимости африканской логистики от модели «месторождение — побережье», проводится сравнительный анализ портово-коридорных систем Западной, Восточной и Южной Африки, а также исследуется роль «мягкой» логистики, включающей пограничные процедуры, цифровые сервисы и институциональную координацию. Методологическую основу исследования составляют сравнительно-исторический анализ, а также концепции коридоров развития, управления коридорами и зависимости от предшествующей траектории. Полученные результаты свидетельствуют о том, что коридор становится инструментом региональной интеграции лишь при сочетании физической инфраструктуры, согласованных институтов, устойчивого транзитного режима и способности обслуживать внутренние рынки, а не только экспортные потоки. Основной вывод статьи заключается в том, что ключевым ограничением для африканской интеграции выступает не столько состояние дорожной сети, сколько качество управления логистическими

системами. Практическая значимость работы состоит в выработке критериев оценки логистических проектов, позволяющих заинтересованным сторонам участвовать в них без воспроизводства сложившейся экспортно-сырьевой модели.

Ключевые слова: Африка, региональная интеграция, логистические коридоры, порты, транспортная инфраструктура, сухие порты, торговые издержки, Африканская континентальная зона свободной торговли

Для цитирования: Денисова Т. С., Костелянец С. В. Пределы интеграции: логистические коридоры и экономическая связанность Африки // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 58–72. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-58-72>.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Limits of Integration: Logistics Infrastructure and Economic Connectivity in Africa

Tatyana S. Denisova

Candidate of Historical Sciences, Leading Researcher, Head of the Centre for Southern African Studies, Institute for African Studies of the Russian Academy of Sciences, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, tsden@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6321-3503>

Sergey V. Kostelyanets

Candidate of Political Sciences, Leading Researcher, Head of the Centre for Sociological and Political Sciences Studies, Institute for African Studies of the Russian Academy of Sciences, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, sergey.kostelyanyets@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-9983-9994>

Abstract. The development of logistics corridors is one of the key conditions for strengthening economic connectivity in Africa. This issue gains particular relevance in the context of the African Continental Free Trade Area, since the elimination of tariff barriers alone does not guarantee the steady movement of goods between ports, inland territories and industrial centres. At the same time, expanding port capacity, building roads and creating dry ports does not always transform transport routes into sustainable development corridors. The aim of this article is to identify the reasons why the expansion of transport infrastructure cannot ensure the deepening of regional integration in Africa. To achieve this, the article sequentially reveals the historical prerequisites for African logistics' dependence on the "mine-to-coast" model, conducts a comparative analysis of port-corridor systems in West, East and Southern Africa, and examines the role of "soft" logistics, including border procedures, digital services and institutional coordination. The methodological basis of the study comprises comparative historical analysis, as well as the concepts of development

corridors, corridor governance and path dependence. The findings indicate that a corridor becomes an instrument of regional integration only when physical infrastructure is combined with coordinated institutions, a stable transit regime and the capacity to serve domestic markets, rather than export flows alone. The main conclusion of the article is that the key constraint on African integration is not so much the state of the road network as the quality of logistics system governance. The practical significance of the work lies in the development of criteria for assessing logistics projects, enabling parties involved to participate in them without reproducing the prevailing export-oriented commodity model.

Keywords: Africa, regional integration, logistics corridors, ports, transport infrastructure, dry ports, trade costs, African Continental Free Trade Area

For citation: Denisova T. S., Kostelyanets S. V. Limits of integration: logistics infrastructure and economic connectivity in Africa. *International Business*. 2026;15(1): 58–72. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-58-72>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the authors.

Введение

Анализ процессов африканской интеграции зачастую ограничивается рассмотрением её формальных атрибутов — заключённых соглашений, тарифных режимов и официальных деклараций. Между тем рыночная интеграция обладает собственной, гораздо более прагматичной логикой, воплощённой в движении конкретного контейнера: от морского порта через пограничный переход и внутренний терминал к конечному потребителю или производителю. Именно на этом операционном уровне становится ясным, превращается ли интеграция в реальный экономический процесс или остаётся лишь совокупностью формальных деклараций. В данном контексте количественные показатели приобретают особую значимость. В 2022 г. внутриафриканская торговля обеспечивала лишь 16% совокупного товарооборота континента; более 50% внешнеторгового оборота Африки приходилось на пять внешних партнёров; только 16 из 54 стран континента импортировали из других африканских государств свыше 0,5% промежуточных товаров; при этом доля континента, где проживает около 16% мирового населения, составляла менее 2,9% мировой торговли¹. Прогноз Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), согласно которому Африканская континентальная зона свободной торговли (АфКЗСТ) в ближайшие годы может

¹ Economic development in Africa report 2024: unlocking Africa's trade potential — boosting regional markets and reducing risks // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/aldcafrica2024_en.pdf (accessed: 20.04.2026).

увеличить внутриафриканский спрос на грузовые перевозки на 28%, а на морские — на 62%, наглядно демонстрирует масштаб обостряющейся логистической проблемы².

Расширение транспортной инфраструктуры в Африке далеко не всегда приводит к реальному углублению экономической интеграции. Данная закономерность уже длительное время находится в фокусе внимания зарубежных экспертов. Так, британский исследователь Ш. Эннс предлагает рассматривать коридоры развития как пространства, в которых новые формы связанности сосуществуют с новыми формами исключения [6]. Западноевропейские экономисты Р. Бонфатти и С. Пулекке показали, что инфраструктура, связанная с добычей полезных ископаемых, системно тяготеет к модели «месторождение — побережье», а не к модели межрегиональной связанности. При этом для развивающихся стран, особенно для африканских, данная закономерность оказалась исторически устойчивой [5]. Нигерийский историк А. Олукоджу подчёркивает длительную историческую инерцию африканских портовых систем: эволюция портов и их связей с внутренними территориями характеризуется отчётливо выраженной зависимостью от предшествовавших траекторий развития [9]. Немецкий политолог Т. Зайонтц утверждает, что трансграничный коридор представляет собой не просто технический маршрут, а спорное политико-пространственное образование, в рамках которого сталкиваются интересы государств, наднациональных структур и операторов [11]. В русскоязычной литературе преобладают иные исследовательские приоритеты: основное внимание уделяется общим проблемам интеграционных процессов в Африке, потенциалу АфКЗСТ, международным транспортным коридорам, а также участию внешних игроков в инфраструктурных проектах на континенте [1, 2, 3]. При всей значимости данного корпуса работ конкуренция между портово-коридорными системами за внутриафриканские рынки остаётся значительно менее изученной.

Данный историографический контекст обуславливает логику настоящего исследования, в соответствии с которой «логистический коридор» понимается не как линейная транспортная артерия, а как институционально оформленная система, объединяющая порт, сухопутный маршрут, пограничный режим, внутренние терминалы и цифровые сервисы. Теоретической основой работы является концепция коридоров развития (*development corridors*), дополненная концепциями зависимости от предшествующей траектории развития («эффект колеи» — *path dependence*) и управления коридорами (*corridor governance*). Концепция коридоров развития позволяет разграничивать простой транспортный маршрут и систему, в рамках которой формируются новые экономические связи.

² Review of maritime transport 2023: facts and figures on Africa // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: <https://unctad.org/press-material/review-maritime-transport-2023-facts-and-figures-africa> (accessed: 20.04.2026).

Концепция зависимости от предшествующей траектории раскрывает причины устойчивости исторически сложившейся ориентации африканских транспортных сетей на побережье и экспорт сырья. Наконец, концепция управления коридорами объясняет, почему физическая инфраструктура без согласованных процедур, цифровых сервисов, пограничной координации и институтов сопровождения не трансформируется в полноценный механизм региональной интеграции.

Методологической основой работы служит сравнительно-исторический анализ; при этом единицей анализа выступает не отдельное государство, а портово-коридорная система. Исследовательский вопрос заключается в следующем: почему масштабное расширение инфраструктуры в Африке не всегда приводит к углублению экономической интеграции? По мнению авторов, причины данного явления не ограничиваются дефицитом дорог и терминалов, а кроются в структурных особенностях сложившейся архитектуры транспортно-экономической связанности.

Историческая архитектура зависимости

Первые устойчивые транспортные коридоры в Африке создавались не доколониальными государственными или протогосударственными образованиями, а колониальными администрациями и концессионными компаниями, действовавшими в конце XIX — первой половине XX века. Функциональное назначение данных коридоров было предельно конкретным: они соединяли районы добычи полезных ископаемых и экспортного земледелия с морскими портами колоний. Именно этим объясняется характерная радиальная схема сети, ориентированная на побережье, а не на связь между соседними внутренними рынками. Закономерно, что подобная архитектура транспортной сети не только пережила колониальный порядок, но и продолжила воспроизводиться в постколониальный период под действием «эффекта колеи», в соответствии с которым новые проекты модернизировали сложившуюся логику связи внутренних территорий с побережьем, но не преодолевали её [5, 10].

В 1970-е гг. транспортные коридоры начали оформляться как объекты общеафриканской политики. Так, 1 июля 1971 г. Экономической комиссией ООН для Африки было учреждено Бюро Трансафриканской магистрали³, а разработка проекта создания сети трансафриканских автомагистралей стала первой попыткой интегрировать отдельные национальные дороги в единую континентальную систему. Спустя четверть века акцент сместился с «магистрали» как линии сообщения к «коридору» как к инструменту экономического развития.

³ ECA — 60 years in step with African development // Economic Commission for Africa (ECA) : [site]. URL: https://knowledge.uneca.org/coffeetable/sites/default/files/doc/ECA60Chapter6_en.pdf (accessed: 21.04.2026).

Коридор Мапуту, соглашение о восстановлении которого было подписано министрами транспорта ЮАР и Мозамбика в 1995 г., а проектный пакет был вынесен на конференцию инвесторов в мае 1996 г., можно считать одним из «пионеров» такого подхода⁴. Позднее данная инициатива была институционализована и на региональном уровне: в 2008 г. Сообщество развития Юга Африки (САДК) приняло Пространственную стратегию развития коридоров⁵, непосредственно увязав инфраструктуру с задачами торгового и производственного развития.

Значение «коридорной» политики в африканском контексте трудно переоценить: из 32 развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, 16 находятся в Африке⁶. Для таких стран дополнительные торговые издержки примерно на 40% выше, чем для прибрежных африканских экономик⁷. Определяющую роль здесь играют не только географические условия, но и инфраструктурная инерция, препятствующая становлению подлинной связанности внутреннего пространства континента. Даже базовые оценки состояния железнодорожной сети, выполненные Всемирным банком, свидетельствуют о её сохраняющейся ориентации на побережье: общая протяжённость железных дорог достигает 82 тыс. км, из которых в эксплуатации находится около 69 тыс. км; практически вся сеть — односторонняя, а значительная часть линий функционально привязана к портам и транзитным перевозкам⁸. Даже новые проекты зачастую воспроизводят маршрут «от рудника к побережью», игнорируя императив развития внутрирегиональных поперечных связей.

Не менее показательна ситуация в дорожной сфере: менее 40% сельского населения Африки проживает в пределах двух километров от всесезонной дороги; около половины магистральной сети находится в хорошем состоянии, тогда как для сельских дорог аналогичный показатель составляет лишь около четверти. При этом в структуре дорожных расходов устойчиво преобладают инвестиции в новое строительство, а не затраты на содержание⁹.

⁴ Reviving trade routes: evidence and lessons from Maputo Corridor // Transport Policy Program (SSATP) : [site]. URL: https://www.ssatp.org/sites/default/files/publications/DP14-Maputo-Corridor_0.pdf (accessed: 21.04.2026).

⁵ SADC regional infrastructure development // Southern African Development Community (SADC) : [site]. URL: https://www.sadc.int/sites/default/files/2021-07/SADC_Regional_Infrastructure_Development.pdf (accessed: 21.04.2026).

⁶ UNCTAD16 ministerial meeting of the group of landlocked developing countries // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: <https://unctad.org/unctad16/ministerial-meeting-group-landlocked-developing-countries> (accessed: 21.04.2026).

⁷ World trade report 2015 // World Trade Organization (WTO) : [site]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr15-2d_e.pdf (accessed: 21.04.2026).

⁸ Off track: Sub-Saharan African railways // World Bank Group : [site]. URL: <https://ppp.worldbank.org/library/track-sub-saharan-african-railways> (accessed: 21.04.2026).

⁹ Foster V., Briceño-Garmendia C. (eds.). Africa infrastructure country diagnostic: roads in Sub-Saharan Africa // World Bank Group : [site]. URL: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/938171468194345853> (accessed: 20.04.2026).

В данном контексте особое значение приобретает Африканская континентальная зона свободной торговли, соглашение о создании которой было подписано в 2018 г., вступило в силу в 2019 г., а практический запуск торговли начался в 2021 г.¹⁰ АФКЗСТ была задумана как инструмент формирования единого континентального рынка и развития внутрирегиональных производственных связей. Однако реализация данного проекта сразу же выявила инфраструктурные ограничения: снижение тарифов само по себе не устраняет слабую связанность внутренних территорий, различия в пограничных процедурах и ориентацию многих маршрутов на вывоз товаров к побережью¹¹.

Именно в этом заключается принципиальный вызов интеграции. Для АФКЗСТ важен не любой транспортный коридор, а такой, который связывал бы между собой внутренние рынки, производственные зоны и центры потребления. Без надёжной логистической основы зона свободной торговли рискует остаться преимущественно нормативным проектом. Между тем в африканских условиях маршрут к порту, как правило, оказывается более устойчивым, чем связь между соседними внутренними регионами. Прежняя модель развития не исчезла, а лишь подверглась модернизации.

Современная конкуренция портов и коридоров

Если колониальная логика была ориентирована прежде всего на вывоз товаров к морю, то современная конкуренция в Африке отличается значительно более сложным характером. В настоящее время конкурируют не отдельные порты, а системы, включающие морской порт, сухопутный коридор, внутренний терминал и пограничный режим. Данная тенденция особенно наглядно проявляется в контексте функционирования ведущих портов Западной Африки. Порт Ломе (Того) в 2024 г. обработал свыше 30 млн т грузов, из которых примерно 20 млн т пришлось на перевалку; контейнерооборот достиг 2 млн TEU (*Twenty-Foot Equivalent Unit* — универсальная единица измерения в логистике, равная объёму стандартного 20-футового контейнера)¹². Абиджан (Кот-д'Ивуар) в том же году обработал 40 млн т грузов, а контейнерооборот достиг 1,6 млн TEU; введённый в эксплуатацию второй контейнерный терминал рассчитан на 1,5 млн

¹⁰ The African Continental Free Trade Area // African Union : [site]. URL: <https://au.int/en/african-continental-free-trade-area> (accessed: 01.07.2026).

¹¹ Economic development in Africa report 2024: unlocking Africa's trade potential — boosting regional markets and reducing risks // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: <https://unctad.org/publication/economic-development-africa-report-2024> (accessed: 01.07.2026).

¹² Lomé Port records modest growth in 2024 fueled by strong transshipment // Togo First. 2025. URL: <https://www.togofirst.com/en/logistics/2404-16204-lome-port-records-modest-growth-in-2024-fueled-by-strong-transshipment> (accessed: 20.04.2026).

ТЕУ в год¹³. После завершения расширения мощность порта Тема (Гана), который в настоящее время переваливает около 18 млн т грузов и 1,7 млн ТЕУ, вырастет до 3 млн ТЕУ в год¹⁴. Приведённые цифры отражают не просто конкуренцию портовых мощностей, а борьбу за доступ к рынкам Альянса государств Сахеля — Буркина-Фасо, Мали, Нигера — и северных районов прибрежных государств. В целом конкуренция за внутриконтинентальные рынки проявляется не как соперничество отдельных западноафриканских портов, а как противостояние комплексных логистических конфигураций.

В Восточной Африке аналогичную роль играет соперничество между портами Момбасы (Кения) и Дар-эс-Салама (Танзания). В 2024 г. порт Момбасы обработал 41 млн т грузов; администрация порта также сообщила о достижении контейнерооборота в 2 млн ТЕУ и о сохранении портом ключевой роли в обслуживании регионального транзита¹⁵. Принципиальное значение здесь имеет не только сам портовый узел, но и сопутствующая инфраструктура: внутренний контейнерный терминал в Найроби (Кения), мощность которого превышает 450 тыс. ТЕУ в год, фактически служит внутриматериковым продолжением порта Момбасы¹⁶. Порт Дар-эс-Салама, в свою очередь, с грузооборотом примерно 28 млн т и контейнерооборотом 1 млн ТЕУ, остаётся главным морским узлом Танзании и, по данным его администрации, обслуживает около 95% международной торговли страны, а также тяготеющие к нему рынки Замбии, восточных провинций Демократической Республики Конго (ДРК), Бурунди, Руанды, Малави, Уганды и Зимбабве¹⁷. Как и в Западной Африке, конкурентное преимущество здесь получает тот, кто обеспечивает более надёжное сухопутное продолжение порта.

В южной части континента порты Дурбан (ЮАР), Мапуту (Мозамбик) и Уолфиш-Бей (Намибия) конкурируют за доступ к одному и тому же внутреннему экономическому пространству, прежде всего к промышленным районам юга Африки [7]. В настоящее время данная конкуренция приобрела ещё более выраженный характер. Порт Мапуту в 2024 г. обработал свыше 30 млн т грузов; объём автомобильных перевозок через него достиг 10 млн т, а железнодорожных —

¹³ Autonomous port of Abidjan: performance and reforms for sustained growth // Gouvernement de Côte d'Ivoire : [site]. URL: <https://www.economie-ivoirienne.ci/en/actualites/autonomous-port-abidjan-performance-and-reforms-sustained-growth.html> (accessed: 21.04.2026).

¹⁴ AGL inaugurates Tema Port expansion phases 1 & 2 // Africa Global Logistics : [site]. URL: <https://www.aglgroup.com/en/News/Inauguration-Ghana> (accessed: 15.04.2026).

¹⁵ KPA achieves a major milestone, surpassing 2 million TEUs // Kenya Ports Authority : [site]. URL: <https://www.kpa.co.ke/Media/Read/2> (accessed: 15.04.2026).

¹⁶ Ports & terminals — inland container depots // Kenya Ports Authority : [site]. URL: <https://www.kpa.co.ke/Ports/InlandContainerDepots> (accessed: 20.04.2026).

¹⁷ Dar es Salaam port // Tanzania Ports Authority : [site]. URL: <https://www.ports.go.tz/index.php/en/ports/dar-es-salaam-ports> (accessed: 20.04.2026).

3 млн т¹⁸. Порт Уолфиш-Бей характеризуется меньшими абсолютными объёмами, однако ориентирован на развитие коридорных функций: он обрабатывает около 8 млн т грузов в год, обладает контейнерной мощностью 750 тыс. TEU и интегрирован в коридоры Транс-Калахари (Намибия — Ботсвана — ЮАР), Транс-Кунене (Намибия — Ангола) и Уолфиш-Бей — Ндола — Лубумбаши (Намибия — Замбия — ДРК)¹⁹. Аналогичной иллюстрацией служит Дурбан: его контейнерный терминал (*Durban Container Terminal Pier 2*) обрабатывает свыше 40% контейнерного трафика ЮАР²⁰. В целом конкурентная борьба разворачивается не столько вокруг географического положения, сколько вокруг способности конвертировать пространственный ресурс в институционально упорядоченную логистическую систему. При этом избыточная конкуренция может приводить к дублированию мощностей и снижению рентабельности, что также препятствует интеграции.

«Мягкая» логистика и институциональные барьеры

Физическая инфраструктура — дороги, терминалы, железнодорожные ветки — является необходимой, но недостаточной предпосылкой экономической интеграции. Без функционирующих институтов и согласованных процедур она остаётся лишь совокупностью разрозненных объектов, не трансформируясь в единую логистическую систему. Вместе с тем конкуренция за транзитные потоки во внутренние регионы, особенно за доступ к странам, не имеющим выхода к морю, побуждает прибрежные государства совершенствовать не только материальную базу, но и правила её эксплуатации: без этого даже современный порт может столкнуться с сокращением грузопотока. Именно в сфере «мягкой», институциональной и сервисной логистики для Африки возникают наиболее существенные трудности.

На многих африканских границах бюрократические процедуры выступают не только административным барьером, но и механизмом извлечения ренты для чиновников, посредников и иных участников приграничной экономической деятельности. В этой связи упрощение процедур нередко сталкивается со скрытым институциональным сопротивлением, поскольку затрагивает сложившиеся

¹⁸ Port of Maputo demonstrates resilience with 30.9 million tons in 2024 and increases level of contribution to the Government // Maputo Port Development Company : [site]. URL: <https://www.portmaputo.com/port-of-maputo-demonstrates-resilience-with-30-9-million-tons-in-2024-and-increases-level-of-contribution-to-the-government/> (accessed: 20.04.2026).

¹⁹ Welcome to the Port of Walvis bay // Namport. URL: <https://www.namport.com.na/ports/welcome-to-the-port-of-walvis-bay/522/> (accessed: 20.04.2026).

²⁰ South Africa's Transnet signs deal with ICTSI to upgrade main container terminal // Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/africa/south-africas-transnet-signs-deal-with-ictsi-upgrade-main-container-terminal-2025-12-10/> (accessed: 17.04.2026).

практики извлечения дохода из задержек, повторных проверок и неформальных платежей. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), в Африке дополнительные издержки, порождаемые бюрократическими и административными барьерами, эквивалентны введению запретительных пошлин на уровне до 260% (в других развивающихся странах — до 219%)²¹. Тем самым подтверждается, что разрыв в уровнях внутриконтинентальной связанности обусловлен не столько дефицитом физической инфраструктуры, сколько неэффективным управлением и устаревшими регулятивными правилами. Концепция управления коридорами показывает, что критически значимым фактором выступает распределение полномочий между таможенной, пограничными службами, портовыми операторами, транспортными компаниями и цифровыми платформами. При отсутствии согласованности между данными элементами коридор остаётся совокупностью разрозненных инфраструктурных фрагментов, даже если каждый из них по отдельности модернизирован [8].

Поэтому результативность транспортного коридора всё чаще определяется качеством организации пограничных переходов. Так, в Восточной Африке на переходе Малаба (между Кенией и Угандой) в период с 2005 по 2015 г. среднее время пересечения границы для грузового автотранспорта сократилось с 45 до 4 часов, а на переходе Бусиа (между теми же двумя странами) — с 7 до 2,1 часа после запуска пунктов пропуска, организованных по принципу единого пограничного поста (*One-Stop Border Post*)²². Более поздние данные подтверждают ту же тенденцию: на переходе Бусиа среднее время прохождения для грузовиков сократилось с 1 часа 26 минут до 39 минут, то есть на 55%; на переходе Коберо/Кабанга (между Бурунди и Танзанией) зафиксировано сокращение времени на 26% в одном направлении и на 72% — в другом; на переходе Кагитумбе (между Руандой и Угандой) — на 25%²³. Однако, как отмечают британские исследователи П. Нюджент и И. Сои, ускорение процедур пересечения границы не тождественно исчезновению административной неоднородности: «единый пограничный пост» не устраняет различия в бюрократических процедурах, локальных практиках и способах обхода формальных требований [10]. Административная сложность, дублирование функций и различия в национальных регуляторных режимах могут сохраняться даже при ускорении транзита.

²¹ Strengthening Africa's capacity to trade // World Trade Organization (WTO) : [site]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/strengthening_africas_ch_05_implementation_of_the_trade_facilitation_agreement_e.pdf (accessed: 20.04.2026).

²² East Africa trade and transport facilitation project: implementation completion and results report // World Bank Group : [site]. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/209691486740413363/pdf/AFRI-CA-East-Africa-Trade-and-Transport-Facilitation-Project-P079734-ICR-2017-02072017.pdf> (accessed: 20.04.2026).

²³ End line summary report 2016–2017 — time and traffic surveys at OSBPs in EAC ; Final Survey Report K1 ; Final Survey Report M1 // TradeMark Africa. URLs: <https://research.trademarkafrica.com/wp-content/uploads/2023/10/Summary-Report-Time-and-Traffic-Surveys-22.1.2018.pdf> ; <https://research.trademarkafrica.com/wp-content/uploads/2023/10/FINALM1.pdf> ; <https://research.trademarkafrica.com/wp-content/uploads/2023/10/FINALM1.pdf> (accessed: 20.04.2026).

Аналогичная амбивалентность характерна и для цифровизации. С одной стороны, без неё эффективное функционирование современного коридора практически невозможно. Так, администрация порта Ломе связывает улучшение показателей 2024 г. с полной цифровизацией процессов грузопереработки и введением электронного документооборота, включая логистическую ИТ-платформу *GUFORD*, внедрённую при содействии французских партнёров²⁴. С другой стороны, исследования, проведённые в Гане, показали, что «единый пограничный пост» и цифровые торговые системы нередко становятся ареной межведомственной конкуренции, соперничества подрядчиков и перераспределения контроля над документооборотом [4].

Эффективность коридоров в Африке всё в большей степени определяется организационным фактором. Исследование, выполненное группой учёных, показало, что странам, не имеющим выхода к морю, наибольшую пользу приносит не столько наращивание физических мощностей, сколько усиление координации участников коридора — портов, пограничных служб, железнодорожных и автотранспортных операторов [10]. Данный вывод хотя и не является неожиданным, позволяет объяснить, почему инфраструктурно схожие коридоры демонстрируют различные результаты.

Транспортный коридор как коридор развития

Африканская коридорная повестка в настоящее время отличается значительным размахом. На континенте формируется более 30 коридоров развития общей протяжённостью свыше 53 тыс. км [6]. С 2021 г. Агентство развития Африканского союза (*African Union Development Agency*) интегрировало коридорный подход в качестве концептуальной основы второго Плана приоритетных действий (*Priority Action Plan 2*) Программы развития инфраструктуры в Африке *PIDA (Program for Infrastructure Development in Africa)*, в который вошли 69 проектов с совокупной финансовой потребностью в 160,7 млрд долл.²⁵ Однако именно данный масштаб заставляет задаться вопросом: всегда ли транспортный коридор трансформируется в коридор развития? Проведённый анализ позволяет дать отрицательный ответ.

Во-первых, значительная часть африканских коридоров по-прежнему ориентирована на экспортно-транзитную логику, а не на внутриконтинентальную связанность. Данное обстоятельство не отменяет их функциональной значимости,

²⁴ Lomé Port records modest growth in 2024 fueled by strong transshipment // Togo First. URL: <https://www.togofirst.com/en/logistics/2404-16204-lome-port-records-modest-growth-in-2024-fueled-by-strong-transshipment> (accessed: 11.04.2026).

²⁵ Programme for infrastructure development in Africa (PIDA): first 10-year implementation report // AU-DA-NEPAD : [site]. URL: https://www.au-pida.org/wp-content/uploads/2023/09/PIDA-Progress-Report_WEB.pdf (accessed: 21.04.2026).

однако ограничивает интеграционный эффект. Коридор может эффективно обслуживать вывоз сырья или транзитные потоки через крупный порт и при этом почти не формировать вокруг себя плотной сети хозяйственных связей. Именно этот риск заложен в историческом наследии модели «от рудника к побережью».

Во-вторых, коридор редко функционирует как единое пространство, если его институциональные режимы не гармонизированы. ЮНКТАД в специальном исследовании, посвящённом Транссахарскому дорожному коридору, прямо разграничивает дорожно-транспортный, логистический и экономический коридоры: переход на каждый следующий уровень требует не только строительства объектов, но и упрощения торговли, координации нормативных правил, развития логистических услуг и постоянного управления коридором²⁶. Именно эти условия, по сути, являются ключевыми для успешного развития транспортного коридора, поскольку сама по себе дорожно-транспортная артерия не превращается в полноценную логистическую систему.

В-третьих, выгоды от функционирования коридоров распределяются крайне неравномерно. Обзор исследований сухих портов в Африке, охватывающий 70 публикаций по 27 странам, показывает, что развитие внутренних терминалов на континенте определяется прежде всего структурными ограничениями, слабой транспортной связанностью и проблемами управления, а не только задачами разгрузки морских портов [12]. Иными словами, узловые точки развиваются быстрее, нежели окружающее их пространство. Коридор концентрирует экономические выгоды в портах, терминалах и отдельных логистических центрах, что, однако, не гарантирует превращения прилегающих территорий в динамично развивающиеся экономические зоны. При этом коридор развития требует более сложной формы политического согласования, чем принято считать. Так, Зайонтц справедливо отмечает, что в Южной Африке трансграничные коридоры формируются как спорные пространства, где сталкиваются национальные и наднациональные логики управления [11], что также препятствует равномерному развитию.

Заключение

Проведённый анализ позволяет сделать следующий вывод: в Африке логистика перестала быть сугубо обслуживающим сектором экономики. Она превратилась в механизм пространственной организации рынка и одновременно — в фильтр интеграции. Именно через конфигурацию портово-коридорных систем определяется, какие территории получают устойчивый доступ к морю,

²⁶ The Trans-Saharan road corridor: going beyond roads to deliver market integration for Africa // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) : [site]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tcsdtlinf2022d2_en.pdf (accessed: 20.04.2026).

капиталу и цепочкам поставок, а какие остаются на периферии хозяйственных связей. Из этого следует второй вывод: транспортный коридор сам по себе не является коридором развития. Более того, предел интеграции в Африке задаётся не состоянием дорожной инфраструктуры, а границами «управляемой коридорной системы». Историческая зависимость от экспортно ориентированных маршрутов сохраняется, однако сегодня она поддерживается не только «эффектом колеи», но и высокими торговыми издержками, институциональной фрагментацией, неравномерной цифровизацией и слабой координацией участников коридора.

С этой точки зрения три использованные в статье концепции позволяют охарактеризовать различные аспекты одной и той же проблемы. Концепция коридоров развития демонстрирует, что транспортный маршрут становится фактором интеграции лишь при условии формирования вокруг него устойчивых экономических связей. «Эффект колеи» объясняет, почему африканская логистика до сих пор сохраняет ярко выраженную экспортную ориентацию. Концепция управления коридорами, в свою очередь, показывает, что «мягкая» логистика играет не менее значимую роль, чем физическая инфраструктура дорог и портов.

Полученные выводы важны не только для понимания африканской интеграции как таковой, но и для выстраивания плодотворного взаимодействия с континентом. Для России они имеют непосредственное практическое значение. В официальных заявлениях Министерства транспорта Российской Федерации, сделанных в апреле 2026 г., африканское направление непосредственно увязано с задачами развития международных транспортных коридоров. Подчёркивалось участие ряда российских компаний, в том числе FESCO, РЖД, ГЛОНАСС и Автодора, в обсуждении и продвижении логистических инициатив на африканском направлении, а потенциальный объём грузопотоков по данному направлению был оценён в 18 млн т²⁷. Таким образом, африканское логистическое направление уже выступает значимой составляющей российской внешнеэкономической стратегии. Для устойчивого закрепления на африканских рынках России недостаточно оперировать исключительно категориями товарных поставок. Требуется целенаправленное развитие транспортной связанности: портовой инфраструктуры, внутренних терминалов, железнодорожных маршрутов, цифровых сервисов и режимов транзита. В противном случае даже успешная торговая деятельность будет зависеть от инфраструктуры и барьеров, контролируемых третьими сторонами, зачастую недружественными. Африканский опыт убедительно показывает, что такая зависимость неизменно сопряжена с высокими экономическими издержками.

²⁷ Россия укрепляет транспортные связи с Африкой // Министерство транспорта Российской Федерации : [сайт]. URL: <https://mintrans.gov.ru/press-center/news/12583> (дата обращения: 20.04.2026).

Список источников

1. Володина М. А. Конкуренция внешних игроков за транспортно-логистические проекты в западной и северной Африке (на примере морских портов) // Сравнительная политика. 2021. Т. 12, № 1. С. 34–48. doi:10.24411/2221-3279-2021-10004.
2. Дробот Е. В. Восходящая роль региональных производственно-сбытовых цепочек в условиях функционирования Африканской континентальной зоны свободной торговли в постпандемический период // Экономические отношения. 2022. Т. 12, № 4. С. 867–898. doi:10.18334/eo.12.4.116678.
3. Костюнина Г. М. Интеграционные процессы в Африке: история и современный этап // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 4. С. 34–50.
4. Arye J., Hansen A. S. De-politicization of digital systems for trade facilitation at the Port of Tema: a soft systems methodology approach // Case Studies on Transport Policy. 2022. Vol. 10, no. 1. P. 105–117. doi:10.1016/j.cstp.2021.11.009.
5. Bonfatti R., Poelhekke S. From mine to coast: transport infrastructure and the direction of trade in developing countries // Journal of Development Economics. 2017. Vol. 127. P. 91–108. doi:10.1016/j.jdeveco.2017.03.004.
6. Enns C. Mobilizing research on Africa's development corridors // Geoforum. 2018. Vol. 88. P. 105–108. doi:10.1016/j.geoforum.2017.11.017.
7. Fraser D., Notteboom T. A strategic appraisal of the attractiveness of seaport-based transport corridors: the Southern African case // Journal of Transport Geography. 2014. Vol. 36. P. 53–68. doi:10.1016/j.jtrangeo.2014.02.010.
8. Nugent P., Soi I. One-stop border posts in East Africa: state encounters of the fourth kind // Journal of Eastern African Studies. 2020. Vol. 14, no. 3. P. 433–454. doi:10.1080/17531055.2020.1768468.
9. Olukoju A. African seaports and development in historical perspective // International Journal of Maritime History. 2020. Vol. 32, no. 1. P. 185–200. doi:10.1177/0843871419886806.
10. Performance of cross-border corridors in East Africa considering multiple stakeholders / S. Hanaoka, M. Sota, T. Kawasaki, R. Thompson // Transport Policy. 2019. Vol. 81. P. 117–126. doi:10.1016/j.tranpol.2019.06.003.
11. Zajontz T. Seamless imaginaries, territorialized realities: the regional politics of corridor governance in Southern Africa // Territory, Politics, Governance. 2024. Vol. 12, no. 8. P. 1073–1094. doi:10.1080/21622671.2022.2092205.
12. Zyl F. J., van, Goedhals-Gerber L., Eeden J., van. Dry ports research on African countries: a systematic literature review and bibliometric analysis // Case Studies on Transport Policy. 2026. Vol. 23. doi:10.1016/j.cstp.2025.101694.

References

1. Arye J., Hansen A. S. De-politicization of digital systems for trade facilitation at the Port of Tema: a soft systems methodology approach. *Case Studies on Transport Policy*. 2022;10(1):105–117. doi:10.1016/j.cstp.2021.11.009.
2. Bonfatti R., Poelhekke S. From mine to coast: transport infrastructure and the direction of trade in developing countries. *Journal of Development Economics*. 2017;127:91–108. doi:10.1016/j.jdeveco.2017.03.004.
3. Drobot E. V. Voshodyashchaya rol' regional'nykh proizvodstvenno-sbytovykh tsepochek v usloviyakh funktsionirovaniya Afrikanskoi kontinental'noi zony svobodnoi trgovli v postpandemicheskii period [The rising role of regional production and distribution chains in the context of the functioning of the African Continental Free Trade Area in the post-pandemic period]. *Ekonomicheskie Otnosheniya [Economic Relations]*. 2022;12(4):867–898. doi:10.18334/eo.12.4.116678. (In Russian).

4. Enns C. Mobilizing research on Africa's development corridors. *Geoforum*. 2018;88:105–108. doi:10.1016/j.geoforum.2017.11.017.
5. Fraser D., Notteboom T. A strategic appraisal of the attractiveness of seaport-based transport corridors: the Southern African Case. *Journal of Transport Geography*. 2014;36:53–68. doi:10.1016/j.jtrangeo.2014.02.010.
6. Kostyunina G. M. Integratsionnye protsessy v Afrike: istoriya i sovremenniy etap [Integration processes in Africa: history and current stage]. *Rossiiskii Vneshneekonomicheskii Vestnik [Russian Foreign Economic Bulletin]*. 2016;4:34–50. (In Russian).
7. Nugent P., Soi I. One-stop border posts in East Africa: state encounters of the fourth kind. *Journal of Eastern African Studies*. 2020;14(3):433–454. doi:10.1080/17531055.2020.1768468.
8. Olukoju A. African seaports and development in historical perspective. *International Journal of Maritime History*. 2020;32(1):185–200. doi:10.1177/0843871419886806.
9. Performance of cross-border corridors in East Africa considering multiple stakeholders / S. Hanaoka, M. Sota, T. Kawasaki, R. Thompson. *Transport Policy*. 2019;81:117–126. doi:10.1016/j.tranpol.2019.06.003.
10. Volodina M. A. Konkurentsia vneshnikh igrokov za transportno-logisticheskie proekty v Zapadnoi i Severnoi Afrike (na primere morskikh portov) [Competition of external actors for transport and logistics projects in Western and Northern Africa (the case of seaports)]. *Sravnitel'naya Politika [Comparative Politics]*. 2021;12(1):34–48. doi:10.24411/2221-3279-2021-10004. (In Russian).
11. Zajontz T. Seamless imaginaries, territorialized realities: the regional politics of corridor governance in Southern Africa. *Territory, Politics, Governance*. 2024;12(8):1073–1094. doi:10.1080/21622671.2022.2092205.
12. Zyl F. J., van, Goedhals-Gerber L., Eeden J., van. Dry ports research on African countries: a systematic literature review and bibliometric analysis. *Case Studies on Transport Policy*. 2026;23. doi:10.1016/j.cstp.2025.101694.

Статья поступила в редакцию 23.04.2026;
одобрена после рецензирования 16.05.2026;
принята к публикации 20.05.2026.

The article was submitted 23.04.2026;
approved after reviewing 16.05.2026;
accepted for publication 20.05.2026.

Адаптивное управление персонализированным спросом на основе синергетического взаимодействия цифровых экосистем ритейла

Любовь Ивановна Донец

доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии естествознания, профессор кафедры экономики предприятия и управления персоналом, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Донецк, Россия, lubovdonets@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-4924-7330>

Аннотация. Современная парадигма потребительского спроса характеризуется переходом от индустриальной модели массового потребления к экономике индивидуальных решений. В этой связи перед розничными предприятиями встаёт задача не только прогнозировать спрос, но и обеспечивать оперативную доставку персонализированной ценности конечному потребителю в режиме реального времени. Этим обусловлена актуальность настоящей работы, направленной на преодоление разрыва между прогнозированием персонализированного спроса и его операционной реализацией. Цель исследования заключается в разработке модели адаптивного управления персонализированным спросом, синергетически объединяющей цифровые экосистемы ритейла в замкнутый цикл, в котором прогноз и реакция на него образуют единый непрерывный процесс. Для достижения поставленной цели решаются задачи выявления нерешённых проблем в области операционализации прогнозов персонализированного спроса, обоснование архитектуры адаптивного цифрового контура и включение фактора операционной жизнеспособности в систему оценки эффективности персонализации. Методологическую основу исследования составляют контент-анализ актуальных научных источников, методы имитационного моделирования поведения потребителей и нейросетевые методы обработки неструктурированных данных обратной связи. В ходе аналитического обзора выявлены две взаимосвязанные проблемы: «налог на задержку», влекущий за собой существенные финансовые потери для ритейлеров, и «парадокс гиперсегментации», при котором углубление кастомизации входит в противоречие с рентабельностью. Для преодоления данных проблем линейная модель прогнозирования, ранее разработанная автором, трансформирована в трёхмодульную адаптивную модель, объединяющую прогнозирование, интерактивное прототипирование ценности и автоматическую обратную связь. В систему оценки

эффективности дополнительно включён фактор операционной жизнеспособности, дополняющий экономические и технологические критерии. Разработанная модель обеспечивает непрерывную верификацию прогнозов и встроенный механизм отслеживания порога экономически целесообразной кастомизации.

Ключевые слова: персонализация потребления, адаптивное управление, цифровой контур ритейла, операционная жизнеспособность, синергетический подход, прогнозирование спроса

Для цитирования: Донец Л. И. Адаптивное управление персонализированным спросом на основе синергетического взаимодействия цифровых экосистем ритейла // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 73–86. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-73-86>.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Adaptive Management of Personalised Demand Based on Synergetic Interaction of Digital Retail Ecosystems

Lyubov I. Donets

Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the Russian Academy of Natural History, Professor at the Department of Enterprise Economics and Human Resource Management, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, lubovdonets@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-4924-7330>

Abstract. The contemporary paradigm of consumer demand is characterised by a transition from the industrial model of mass consumption to the economy of individualised solutions. In this context, retail enterprises face the challenge of not only forecasting demand but also ensuring the operational delivery of personalised value to the end consumer in real time. This determines the relevance of the present study, which is aimed at bridging the gap between the forecasting of personalised demand and its operational implementation. The aim of the research is to develop an adaptive management model for personalised demand that synergetically integrates retailers' digital ecosystems into a closed loop, where the forecast and the response are combined into a single continuous process. To achieve this aim, the following tasks are addressed: identifying unresolved problems in the operationalisation of personalised demand forecasts, substantiating the architecture of an adaptive digital circuit, and incorporating the factor of operational resilience into the system for evaluating personalisation effectiveness. The methodological basis of the study comprises content analysis of current academic sources, simulation modelling of consumer behaviour, and neural network methods for processing unstructured feedback data. The analytical review identified two interrelated problems: the "delay

tax", which entails substantial financial losses for retailers, and the "hypersegmentation paradox", in which the deepening customisation comes into conflict with profitability. To overcome these problems, the linear forecasting model previously developed by the author has been transformed into a three-module adaptive model that combines forecasting, interactive value prototyping, and automated feedback. The operational viability factor, which supplements economic and technological criteria, has additionally been introduced into the performance evaluation system. The developed model ensures continuous verification of forecasts and incorporates an embedded mechanism for tracking the threshold of economically viable customisation.

Keywords: personalisation of consumption, adaptive management, digital retail loop, operational viability, synergetic approach, demand forecasting

For citation: Donets L. I. Adaptive Management of Personalised Demand Based on Synergetic Interaction of Digital Retail Ecosystems. *International Business*. 2026;15(1):73–86. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-73-86>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the author.

Introduction

The relevance of this study is determined by the logic of scientific inquiry established during the preceding stage of analysing the contemporary paradigm of consumer demand. In the previously conducted research, a scientific and methodological approach to demand forecasting was developed, taking into account the regional factors of the Donetsk People's Republic, and a synergetic approach to evaluating the effectiveness of personalisation as an exclusive value matrix was substantiated [4]. However, as practice has demonstrated, creating an accurate forecast and confirming its effectiveness at the planning stage is insufficient. The stage of practical integration of the personalisation mechanism into the fabric of retail operations emerges as the key challenge.

The trajectory of movement from mass consumption to the economy of individualised solutions demands a rethinking not only of the customer interaction interface but of the entire back-end architecture of the enterprise. If one operates with static datasets and trends at the forecasting stage, then, at the implementation stage, the task arises of creating an adaptive digital loop capable of finding, in real time, an equilibrium between the depth of customisation and the stability of the system.

Contemporary retail is undergoing a phase of large-scale systemic restructuring driven by the convergence of digital technologies, the transformation of consumer expectations, and the infusion of artificial intelligence into operational processes [7]. Researchers identify a fundamental shift: competition is migrating from the size of retail chains and physical floor space to the quality of data management, demand management and customer attention [9]. According to forecasts, the global AI in retail

market will reach 164.74 billion dollars by 2030, with 76% of retailers already increasing investments in this domain [6]. Under these conditions, personalisation ceases to be a competitive advantage and becomes a baseline standard of consumer interaction [11].

The academic community is actively developing the toolkit that provides the technological foundation for hyper-personalisation. Researchers define it as the use of real-time data to deliver a relevant offer to a specific user in a specific context [14]. The deployment of such systems demonstrates measurable economic effects: companies that have rolled out AI-powered personalisation report increased conversion rates, higher average transaction values and improved customer retention¹. Macy's, implementing a personalisation strategy powered by Adobe AI, transitioned from a transactional model to a relational one, where the homepage content dynamically adapts to the individual interests of each visitor. The experience of the Foxtrot chain is illustrative: the introduction of a transformer-based product recommendation model enhanced by large language models made it possible to analyse the sequence of customer actions in real time and to generate contextually meaningful offers².

In the academic sphere, Liu X. and Chen X. proposed a hierarchical Bayesian model for identifying behavioural consumer segments based on transactional data, supplemented with LLM-based interpretation [2]. Shahbazi Z., Jalali R., and Shahbazi Z. developed a cross-domain adaptive recommendation system capable of dynamically adjusting to shifts in user interests [10]. Progress has been achieved in sales forecasting: the application of MLP regressors and RFM analysis enables the simultaneous resolution of demand forecasting and customer segmentation tasks, with R^2 values reaching 0.94. Russian retail chains are also investing in technological re-equipment: X5 Group has migrated inventory management to its proprietary platform, Magnit has automated the analysis of up to 150,000 customer reviews per day, and Lenta has introduced machine-learning-based demand forecasting [12].

Parallel to technological progress, researchers are identifying an important behavioural trend: the paradox of abundance, whereby excessive choice blocks purchase decision-making. Experiments have shown that reducing assortment within a category by 60% can increase conversion by 12% [11]. Consumers increasingly visit offline stores for a specific, pre-determined purchase: 73% of shoppers check prices and product availability online beforehand and are guided by speed and convenience when at the physical point of sale³. This corroborates the thesis of a transition to the economy

¹ Giperpersonalizatsiya v marketinge: kak prevzoyti ozhidaniya [Hyper-personalization in marketing: how to exceed expectations] // CleverData. URL: <https://cleverdata.ru/blog/statii/giperpersonalizatsiya-v-marketinge> (accessed: 09.05.2026). (In Russian).

² How Macy's is reinventing retail with AI-powered personalization // Adobe UK. URL: <https://business.adobe.com/uk/blog/macys-reinventing-retail-with-ai-powered-personalization> (accessed: 09.05.2026).

³ Future of the store // Deloitte: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/future-of-retail.html> (accessed: 09.05.2026).

of individualised solutions, where value is shaped not by breadth of assortment but by relevance to a specific buyer at a specific moment.

However, amidst the diversity of technological solutions, a critical gap emerges in the literature: the question of what happens after a personalised demand forecast has been generated remains insufficiently explored. A study conducted by Anaplan, Incisiv, and the World Retail Congress introduces the concept of the latency tax — the aggregate financial losses arising from the gap between the moment a market signal changes and the moment inventories, supplies, or prices are adjusted in response to that change.

According to the findings, slow decision-making costs retailers an average of five cents for every dollar of revenue. Key sources of loss include measurement latency (two-thirds of retailers update forecasts no more than once a month), decision latency (three-quarters rely on manual signal processing), and execution latency (nearly 70% update inventories monthly)⁴. Market leaders, by contrast, update forecasts weekly or more frequently, actively deploy automated decision-making, and reduce latency losses to two cents per dollar [8]. In other words, the problem lies not in forecast accuracy per se, but in the speed of its operationalisation.

As personalisation deepens, a second, under-researched phenomenon emerges: the hypersegmentation paradox. The drive towards maximum offer customisation aligned with individual value matrices comes into conflict with the economic efficiency of operational processes. The atomisation of demand provokes rising costs in logistics, assortment management, and marketing, calling into question the very feasibility of extremely deep personalisation [15]. In existing literature, this paradox has not been conceptualised and lacks a methodological solution.

The ethical dimension of hyper-personalisation, which is acquiring institutional resonance, deserves separate attention. Research documents that personalisation is increasingly becoming an instrument of price discrimination: dynamic pricing algorithms enable different prices to be offered to different buyers for the same product [6, 14].

This engenders a problem of consumer trust. More than two-thirds of shoppers believe that too much is demanded of them in exchange for advantageous offers. Alvarez & Marsal experts note that in grocery retail, dynamic pricing requires particular caution: non-transparent pricing logic can provoke reputational risks. In the United States, regulators are already demanding disclosure of the use of pricing algorithms at the level of the individual consumer, while Romania is preparing a ban on dynamic pricing in retail⁵. In the same context, the Federal Antimonopoly Service of Russia has

⁴ The latency tax: avoiding the cost of delayed retail decisions // Anaplan Blog. URL: <https://www.anaplan.com/blog/latency-tax-avoiding-cost-delayed-retail-decisions/> (accessed: 09.05.2026).

⁵ Unlocking the next frontier of personalized marketing // McKinsey & Company : [site]. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/unlocking-the-next-frontier-of-personalized-marketing> (accessed: 09.05.2026).

launched an inquiry into commission mechanisms and ranking algorithms on marketplaces, effectively examining the architecture of demand distribution within platforms⁶.

Despite significant progress in the development of forecasting technologies, recommendation systems and dynamic pricing, the existing body of research is characterised by fragmentation: predictive models, operational management and the ethical-regulatory aspects of personalisation are examined in isolation [7, 1].

Thus, the unresolved problem that has defined the conception of the present article is the absence of a scientifically grounded mechanism for transitioning from predictive models of personalised demand to adaptive operational management, capable of simultaneously bridging the temporal gap between forecast and action, identified as the latency tax; preventing the collapse of profitability as customisation deepens the hypersegmentation paradox [7]; and ensuring the transparency and ethicality of algorithmic decisions in alignment with emerging regulatory requirements [6, 13, 14].

The subject of the research is the architecture of an adaptive digital loop of a retail enterprise, integrating forecasting, interactive value testing and self-learning feedback into a single closed cycle.

The aim of the article is to develop an adaptive management model for personalised demand that ensures the synergetic interaction of digital retail ecosystems and minimises the operational gap between forecast exclusive value and actual consumer satisfaction⁷.

Methodology and Research Methods

The study rests on a three-component methodology:

- 1) content analysis of the results of implementing predictive models previously developed by the author [3, 4];
- 2) agent-based simulation modelling methods;
- 3) neural network methods for processing unstructured feedback data [10].

Retail enterprises with a level of data maturity sufficient to enable the validation and adjustment of forecasts serve as the testing ground. The research design envisages a transition from the cascaded “Data Collection — Forecast” model to the adaptive “Forecast — Interaction — Self-Learning” model.

⁶ Shopper & Category Management. Signaly 2026: sistemnaya perestroyka riteyla [Shopper & Category Management. Signals 2026: systemic restructuring of retail] // RBC Companies. URL: <https://companies.rbc.ru/news/9T-D0qPDion/shopper-and-category-management-signalyi-2026-sistemnaya-perestrojka-ritejla/> (accessed: 09.05.2026). (In Russian).

⁷ Giperpersonalizatsiya kak faktor tsenovoy diskriminatsii: kak media i e-commerce ispol'zuyut dannye dlya raznykh tsen na kontent i reklamu? [Hyper-personalization as a factor of price discrimination: how media and e-commerce use data for different prices on content and advertising?] // Financial University under the Government of the Russian Federation : [site]. URL: <https://www.fa.ru/university/structure/university/uso/press-service/press-releases/giperpersonalizatsiya-kak-faktor-tsenovoy-diskriminatsii-kak-media-i-e-commerce-ispolzuyut-dannye-dl> (accessed: 09.05.2026). (In Russian).

The Architecture of the Adaptive Digital Loop and the Rationale for Its Necessity

Continuing the line of analysis associated with the formation of exclusive value matrices for each consumer, we encounter an economic constraint. The rethinking of traditional value-creation mechanisms noted in our earlier work [4], when absolutised, leads to a situation in which endless offer diversification ceases to generate additional value. We designate this as the hypersegmentation paradox: the point at which the incremental satisfaction gained through personalisation is neutralised by the exponential growth of transaction costs required to sustain the uniqueness of the logistics, warehousing, and advertising mix [15].

When we discuss the introduction of personalisation in retail, two groups of factors almost always lie on the surface and are typically evaluated first. These are economic indicators — such as growth in average transaction value, increased conversion rates, enhanced customer lifetime value — and technological indicators: the accuracy of recommendation algorithms, data processing speed and the throughput of digital infrastructure [2, 12]. It is upon these that the overwhelming majority of studies concentrate, and it is these that businesses habitually embed in investment justifications. Yet practical experience demonstrates that a system built solely on these two pillars resembles a building with a splendid façade and expensive finishes but lacking the load-bearing walls capable of withstanding a hurricane. Economics and technology answer the question “How much will we earn and how quickly will we do it?” but they leave unanswered another, no less important question: “What will happen to the system when conditions change abruptly, and will it be able not merely to endure but to preserve its functionality and purpose in a new reality?”

It is precisely this gap that the factor we are introducing into the personalisation effectiveness evaluation framework — the factor of operational resilience — is intended to close. What is meant here is not stability in the static, engineering sense, where a structure simply resists external pressure, but a far more complex and organic property: the capacity of the entire personalised ecosystem of an enterprise to adapt to disturbances without losing its identity and without a catastrophic decline in the quality of consumer interaction [5, 8].

To understand why this factor becomes decisive, it suffices to imagine the context in which contemporary retail chains operate, particularly in regions with complex and fluid institutional environments [4, 9]. Today, an offer shaped for a specific buyer rests upon dozens of interconnected processes: logistics chains, warehouse inventories, pricing algorithms, digital storefronts, communication channels. All of these are calibrated to a particular forecast scenario. But what happens when this scenario ceases to correspond to reality — for instance, due to a sudden supply disruption, exchange rate fluctuations, a shift in the population’s payment behaviour or even weather anomalies that abruptly redirect demand towards an unexpected product category? If the system is designed without accounting for operational resilience, it either continues to blindly

follow the outdated forecast, generating irrelevant offers and losing customer trust, or it collapses in an attempt to recalculate thousands of parameters instantaneously, spawning chaos in procurement and communications [8].

Operational resilience, as we understand it, is the property of a system to preserve the coherence and meaningfulness of personalised offerings even when the predictive model temporarily loses accuracy due to an external shock. It is the ability not merely to switch to a backup plan but to smoothly, without jolts or ruptures, redistribute the load, reformat assortment priorities and adjust the tone of communication with the buyer so that the latter either does not notice the turbulence at all or perceives the brand's reaction as natural, caring and appropriate. Incorporating this factor into a unified evaluation framework alongside economic and technological criteria means that we cease measuring personalisation effectiveness exclusively in terms of profit and speed and begin to evaluate its maturity. A mature system is not one that delivers maximum margin under ideal conditions but one that continues to do so creditably under fundamentally non-ideal conditions, preserving both profitability and consumer loyalty [5, 8].

Thus, by integrating the factor of operational resilience into our synergetic approach, we seek to move beyond a flat, two-dimensional picture in which everything reduces to the dichotomy of “technology versus money”. We add a third dimension that renders evaluation three-dimensional and closer to real life. The economic factor tells us about the commercial attractiveness of personalisation, the technological factor about its feasibility and the operational resilience factor about its long-term viability — about how sturdy the bridge between forecast exclusive value and actual consumer satisfaction will prove to be when the elements of the real market strike that bridge [4, 5]. It is precisely this three-dimensional vision, in our view, that ensures the qualitatively new level of interaction between the retail enterprise and the consumer (Fig. 1).

The architecture of the developed model represents a closed three-module loop operating in a continuous regime. The starting point is Module I — Forecasting, in which a primary demand forecast is formed on the basis of streaming data collection, trend identification and the integration of dynamic regional and institutional factors [6]. Unlike traditional linear logic, the forecast is not transmitted directly to operational planning but passes to Module II — Interactive Value Prototyping. Here, algorithms generate a “value cloud” — a collection of virtual micro-offers and digital twins of products that are fanned out to consumers via digital interaction channels [10].

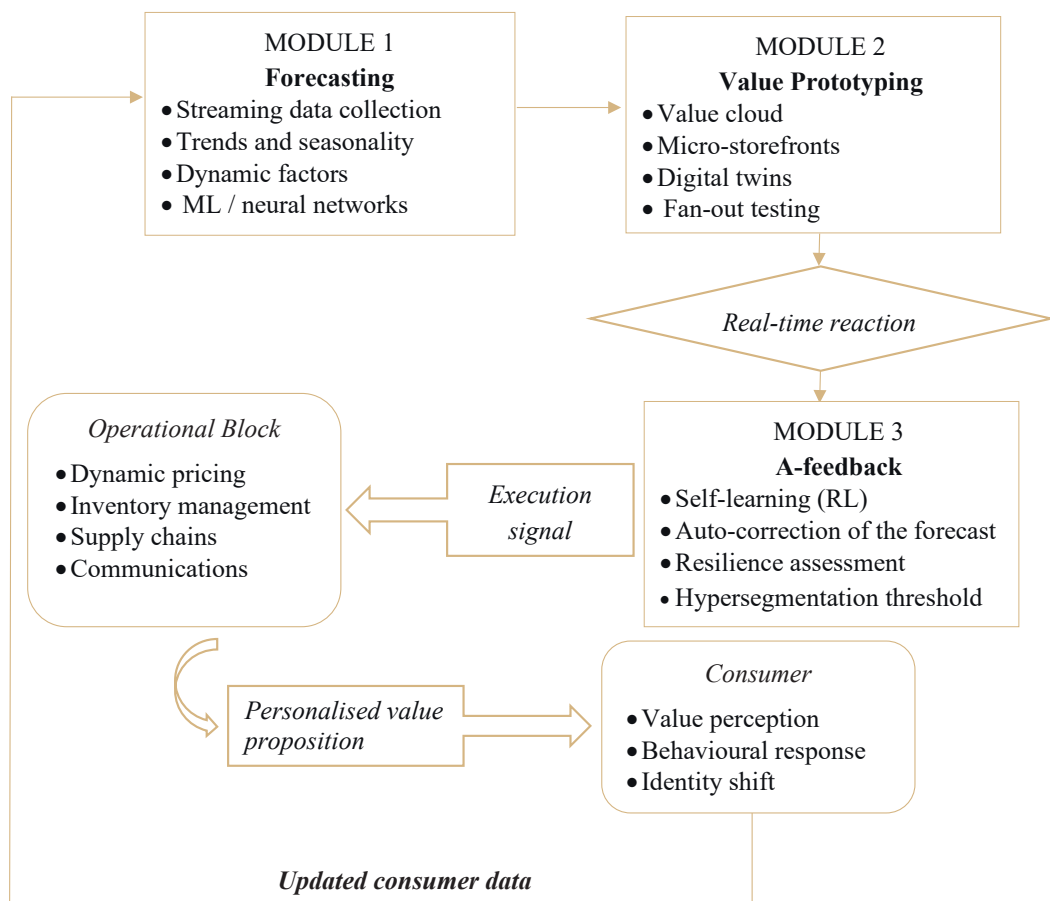


Fig. 1. An Adaptive Management Model for Personalised Consumer Demand

Source: compiled by the author.

Reactions to these offers — clicks, biometric responses, behavioural patterns — are analysed in real time by Module III — A-Feedback. This module, based on reinforcement learning, adjusts the predictive model without expert intervention, monitors the system’s operational resilience and manages the hypersegmentation threshold [2, 10]. Following correction, the signal proceeds to the operational block — dynamic pricing, inventory management and communications — while the consumer’s digital footprint closes the loop, returning to Module I as updated data⁸. Thus, the architecture implements the “Forecast — Interaction — Self-Learning” principle with zero temporal gap.

⁸ How agentic AI is changing the way people shop // Okoone. URL: <https://www.okoone.com/spark/industry-insights/how-agentic-ai-is-changing-the-way-people-shop/> (accessed: 09.05.2026).

The transition from forecasting to the operational management of personalised demand requires an answer to one fundamental question: “What happens to a forecast after it has been deemed reliable?” The logic of our previous study [4] led to the point at which the scientific-methodological apparatus considered its task fulfilled — the predictive model was verified by experts, the figures aligned and regional specificity was accounted for. Yet beyond this point, in the actual realm of retail operations, a phenomenon emerges that radically changes the perception of the sufficiency of even the most accurate forecast.

Let us imagine an enterprise that has exemplarily completed all five stages of the chain we proposed earlier: data have been collected and systematised, trends and seasonal fluctuations identified, dynamic factors integrated into the model and the final forecast subjected to validation and expert adjustment [4]. On paper and in analytical dashboards, an ideal picture is presented, confirming the soundness of the method. However, at the very moment this forecast is handed over for execution — into procurement, logistics, the formation of personalised offers — a gap materialises in the real world. And this gap lies not in the quality of the forecast but in the very nature of the time in which it exists.

A forecast, however accurate, always remains a snapshot of the past formatted for the future. It captures the state of consumer identity at the moment of the last analytical iteration. But in a paradigm where every product becomes a reflection of personal identity, that identity itself does not wait for the next scheduled forecasting cycle. It shifts continuously — under the influence of the information field, social interactions and emotional impulses⁹. By the time the forecast is transformed into a product offer on a shelf or in a digital storefront, the consumer for whom all of this was intended may already be situated at a different value point. Expert adjustment, tied to the human rather than to the flow, fundamentally cannot keep pace — not due to a lack of qualifications but owing to the fundamental limitation of linear architecture.

It is precisely this chronological gap — between the time of forecasting and the time of consumption — that constitutes the nexus compelling a reconsideration of the approach’s architecture. If personalisation genuinely aspires to serve as an exclusive value matrix for each buyer, then the methodology cannot rest at prediction. It must enter into the very process of interaction with the consumer, becoming part of that process rather than a stage preceding it. Recognition of this gap and its economic consequences serves as the point of departure for the transition to the concept of the adaptive digital loop.

We propose not to dismantle the previous model but to transform it from a straight line into a closed loop with zero response time. We “recode” the logical chain so that it ceases to be cascaded. Instead of concluding the process with the “expert —

⁹ How agentic AI is changing the way people shop // Okoone. URL: <https://www.okoone.com/spark/industry-insights/how-agentic-ai-is-changing-the-way-people-shop/> (accessed: 09.05.2026).

validation — correction” stage, we introduce two new functional modules that together constitute the essence of the adaptive loop architecture.

The first module is interactive value prototyping. As soon as the primary digital forecast has been generated, it is not sent to the procurement department as a directive. Instead, the system instantaneously generates a “value cloud” — a set of virtual yet functional micro-offers, personalised storefronts or digital twins of products [10]. These offers are fanned out via digital interaction channels in fractions of a second to target segments or even to specific consumers. This is neither a survey nor a focus group; it is gentle, unobtrusive testing of real choice and emotional response at a moment close to the decision-making point¹⁰. We do not wait for an expert to compare the forecast with last week’s reports — we allow the market itself, in real time, to confirm or delicately adjust our forecast.

The second module is automated feedback, or A-Feedback. Here we transition from adjustment mediated by human consciousness and experience to the self-tuning of the system. The digital footprint and streaming data on reactions to the value cloud are analysed by algorithms continuously. The system learns not from historical transactions but from live behaviour, from how consumer identity manifests itself at this very second [2, 10]. This is of fundamental importance for a complex environment such as the economy of the Donetsk People’s Republic, where the high level of uncertainty and dynamic institutional factors render any delayed expert assessments too slow for successful personalisation [4, 9]. The adaptive loop, by contrast, allows not merely to describe demand but to assist in its formation, capturing the slightest fluctuations of identity and transforming them into tactical offers without a temporal gap and without the accumulation of erroneous forecast hypotheses.

Thus, the reformatting of the approach is not complication for the sake of complication. It is an evolutionary response to a new paradigm in which value has ceased to be a static characteristic of a product and has become a living, breathing dialogue with the consumer [4, 11]. The adaptive loop constitutes the architectural foundation of such a dialogue.

Conclusion

The conducted study was governed by an overarching logic linking the forecasting of personalised demand to the operational reality of the retail enterprise, and its results naturally coalesce around the central conception: the development of an adaptive management model capable of bridging the gap between predicted exclusive value and its actual delivery to the consumer.

¹⁰ How agentic AI is changing the way people shop // Okoone. URL: <https://www.okoone.com/spark/industry-insights/how-agentic-ai-is-changing-the-way-people-shop/> (accessed: 09.05.2026).

An analytical review of current scholarly sources confirmed that the research landscape in the domain of personalisation is undergoing a phase of vigorous yet fragmented growth. On the one hand, impressive progress has been achieved in the development of recommendation systems, predictive demand models and dynamic pricing — companies and academic teams demonstrate high forecasting accuracy and deploy transformer architectures based on large language models. On the other hand, a critical gap emerges within this body of work: there is a virtual absence of studies devoted to what happens after a forecast has been generated. Content analysis enabled the conceptualisation of two interrelated problems that have not previously received systematic treatment. The first is the aggregate financial losses arising from the temporal gap between a change in the market signal and the moment of operational decision adjustment; empirical data indicate that these losses cost retailers an average of five cents for every dollar of revenue. The second problem is the hypersegmentation paradox, whereby the drive towards infinitely deep customisation enters into contradiction with the profitability of operational processes. It is precisely these two unresolved problems that defined the subject and purpose of the present work.

In response to the identified gap, the study substantiates the necessity of reformatting the scientific-methodological approach to consumer demand forecasting previously proposed by the author. Whereas in the preceding model the logical chain concluded with the stages of validation and expert adjustment, it has now been transformed into a closed adaptive loop comprising three modules: forecasting, interactive value prototyping and automated feedback. The fundamental distinction of the proposed architecture lies in the fact that the forecast ceases to be a final product handed over to operational planning and becomes a hypothesis undergoing continuous verification through real-time interaction with the consumer. The interactive prototyping module generates a value cloud — a collection of virtual micro-offers that are tested on target segments without directive dispatch to procurement — while the A-Feedback module, based on reinforcement learning, adjusts the model without expert intervention, ensuring zero time lag between the market signal and the system's response.

A significant contribution to the development of the synergetic approach laid down by the author at the previous stage of the research is the introduction of the factor of operational resilience into the personalisation effectiveness evaluation framework. The traditional two-dimensional coordinate system, operating solely with economic and technological indicators, has proven insufficient to describe the behaviour of a personalised ecosystem in an unstable institutional environment. The economic factor answers the question of the commercial attractiveness of personalisation, the technological factor of its feasibility, but only operational resilience makes it possible to judge the system's viability in the long term, when external shocks — from supply chain disruptions to abrupt shifts in payment behaviour — call into question the relevance of any forecast, however accurate. A mature personalised system, in this understanding, is not one that delivers maximum margin under ideal conditions but one that preserves both profitability and consumer loyalty under fundamentally non-ideal

conditions, smoothly redistributing the load and adjusting the tone of communication so that the buyer either does not notice the turbulence at all or perceives the brand's reaction as natural and caring.

Thus, the developed adaptive management model for personalised demand enables the resolution of the stated scientific task: it ensures the synergetic interaction of digital retail ecosystems and minimises the operational gap between forecast exclusive value and actual consumer satisfaction. The model simultaneously addresses both the latency tax — through the closure of the loop and the abandonment of discrete forecasting cycles — and the hypersegmentation paradox — through the embedded mechanism for tracking the threshold beyond which further customisation ceases to be profitable.

The further research trajectory is seen in studying the ethical dimension of identity prediction — the moment when adaptive algorithms begin not so much to reflect consumer behaviour as to shape it, and when the question of the permissible limits of influence on consumer choice arises.

References

1. Consumers and artificial intelligence: an experiential perspective / S. Puntoni, R. W. Reczek, M. Giesler, S. Botti // *Journal of Marketing*. 2020. Vol. 85, no. 1. P. 131–151. doi:10.1177/0022242920953847.
2. Customer experiences in the age of artificial intelligence / N. Ameen, A. Tarhini, A. Reppel, A. Anand // *Computers in Human Behavior*. 2021. Vol. 114. doi:10.1016/j.chb.2020.106548.
3. Donets L. I. Ekosistemnyy podkhod k predprinimatel'skoy deyatel'nosti v sfere roznichnoy trgovli [Ecosystem approach to entrepreneurial activity in the retail sector] // *Fundamental'nye issledovaniya [Fundamental Research]*. 2025. No. 1. P. 99–103. doi:10.17513/fr.43770. (In Russian).
4. Donets L. I. Personalizatsiya v sisteme sovremennoy paradigmy potrebitel'skogo sprosa [Personalisation in the system of the modern consumer demand paradigm] // *Fundamental'nye issledovaniya [Fundamental Research]*. 2025. No. 9. P. 21–27. doi:10.17513/fr.43897. (In Russian).
5. Donets L. I. Tsifrovaya transformatsiya potrebitel'skogo povedeniya: integrirovanny podkhod k issledovaniyu [Digital transformation of consumer behaviour: an integrated approach to research] // *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova [Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics]*. 2026. Vol. 23, no. 2(146). P. 103–113. doi:10.21686/2413-2829-2026-2-103-113. (In Russian).
6. Global reconstruction of language models with linguistic rules — Explainable AI for online consumer reviews / M. Binder, B. Heinrich, M. Hopf, A. Schiller // *Electronic Markets*. 2022. Vol. 32. P. 2123–2138. doi:10.1007/s12525-022-00612-5.
7. Huang M-H., Rust R. T. A strategic framework for artificial intelligence in marketing // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2021. Vol. 49. P. 30–50. doi:10.1007/s11747-020-00749-9.
8. Rajagopal R., Sharma R. Supply chain resilience: A review, conceptual framework and future research // *The International Journal of Logistics Management*. 2021. Vol. 34, no. 4. P. 879–908. doi:10.1108/IJLM-03-2021-0169.

9. Rodnikova O.Yu., Charakha Ber A.R. Tsifrovaya ekonomika i tsifrovaya transformatsiya: osobennosti mirovykh strukturnykh protsessov [Digital economy and digital transformation: features of global structural processes] // *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy]. 2024. Vol. 10, no. 4. P. 104–113. doi:10.21686/2410-7395-2024-4-104-113. (In Russian).
10. Shahbazi Z., Jalali R., Shahbazi Z. Enhancing recommendation systems with real-time adaptive learning and multi-domain knowledge graphs // *Big Data and Cognitive Computing*. 2025. Vol. 9, no. 5. doi:10.3390/bdcc9050124.
11. Smirnova M. M., Staroverova I. I. Strategii postanovki tseley v upravlenii brendom i loyal'nost'yu klienta v usloviyakh ekonomicheskoy transformatsii [Strategies for goal setting in brand management and customer loyalty under economic transformation] // *Marketingovye strategii i praktiki* [Marketing Strategies and Practices]. 2025. Vol. 16, no. 2. P. 100–117. doi:10.29141/2218-5003-2025-16-2-7. (In Russian).
12. Tang J. Unlocking retail insights: predictive modeling and customer segmentation through data analytics // *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. 2025. Vol. 20, no. 2. Article 59. doi:10.3390/jtaer20020059.
13. Technology-enabled personalization in retail stores: understanding drivers and barriers / A. S. Riegger, J. F. Klein, K. Merfeld, S. Henkel // *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 123. P. 140–155. doi:10.1016/j.jbusres.2020.09.039.
14. The Impact of AI-Generated Marketing Content on Consumer Behavior / T. -H. Afrin, A. Ahmed, M. L. A. Banu, A. Banu // *International Journal of Multidisciplinary Research and Analysis*. 2026. Vol. 9. P. 3793–3803. doi:10.47191/ijmra/v9-i6-60.
15. Tkach D. N. Sovremennye tendentsii i ikh vliyanie na razvitie sfery riteyla [Modern trends and their impact on retail development] // *Journal of Monetary Economics and Management*. 2024. No. 10. doi:10.26118/2782-4586.2024.70.43.096. (In Russian).

Статья поступила в редакцию 11.05.2026;
одобрена после рецензирования 10.06.2026;
принята к публикации 18.06.2026.

The article was submitted 11.05.2026;
approved after reviewing 10.06.2026;
accepted for publication 18.06.2026.

Партнёрское финансирование в России: от пилотного проекта до инструмента экономического суверенитета

Айдар Миралимович Туфетулов

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
экономической безопасности и налогообложения, член Российской
академии естественных наук, Казанский (Приволжский) Федеральный
Университет, Казань, Россия, ajdar-t@yandex.ru,
<https://orcid.org/0000-0003-2204-5667>

Аннотация. В условиях масштабной геополитической трансформации обеспечение национального экономического суверенитета объективно диктует необходимость диверсификации финансовых потоков и имплементации альтернативных механизмов капиталообразования. Партнёрское финансирование, опирающееся на этические принципы и паритетное распределение рисков, позиционируется как стратегический фактор инвестиционной активности в приоритетных сегментах реальной экономики, стимулирующий как технологический импорт, так и внутреннее производство. В этой связи настоящее исследование направлено на комплексную оценку результативности нормативно-правового эксперимента по внедрению шариат-совместимых инструментов и выявление факторов, ограничивающих их последующее федеральное масштабирование. Методологическую основу работы составили эмпирический анализ статистических данных за период с 2023 по 2024 г., сравнительно-правовое исследование положений Федерального закона № 417-ФЗ, а также системный подход к оценке макроэкономической и регуляторной среды с привлечением экспертных оценок. В ходе работы осуществлён мониторинг количественной и качественной динамики рынка в пилотных регионах, проведена классификация институциональных барьеров и сформирована концепция преодоления существующих нормативных противоречий для создания прозрачной экосистемы. Эмпирическая проверка показала, что несмотря на уверенный количественный рост партнёрских операций в четырёх субъектах-участниках, формирующийся сегмент сталкивается с глубокими системными диспропорциями. К числу критических ограничений роста отнесены сохранение фактора двойного налогообложения, фрагментарность правоприменительной практики, острый дефицит специализированных кадровых компетенций, а также фактическое отсутствие рынка такафул, что требует принятия безотлагательных корректирующих мер. На основании проведённого анализа сделан обоснованный вывод о безальтернативности перехода от точечного экспериментирования

к конструированию сквозной федеральной инфраструктуры. Предложенная в работе дорожная карта сглаживания правовых и налоговых рисков не только обогащает теоретическую доктрину адаптации партнёрских финансов к российской правовой системе, но и выступает прикладным ориентиром для оптимизации законодательства, гарантирующего устойчивый рост данного сектора.

Ключевые слова: партнёрское финансирование, исламское финансирование, исламский банкинг, экономический суверенитет, мурабаха, мудароба, иджара, сукук, такафул

Для цитирования: Туфетулов А. М. Партнёрское финансирование в России: от пилотного проекта до инструмента экономического суверенитета // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 87–108. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-87-108>.

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Partnership Financing in Russia: From a Pilot Project to an Instrument of Economic Sovereignty

Ajdar M. Tufetulov

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economic Security and Taxation, Member of the Russian Academy of Natural Sciences, Kazan Federal University, Kazan, Russia, ajdar-t@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0003-2204-5667>

Abstract. In the context of large-scale geopolitical transformation, ensuring national economic sovereignty objectively dictates the need to diversify financial flows and implement alternative capital formation mechanisms. Partnership financing, grounded in ethical principles and equitable risk-sharing, is positioned as a strategic driver of investment activity in priority segments of the real economy, stimulating both technological imports and domestic production. In this regard, the present study aims to provide a comprehensive assessment of the effectiveness of the legal and regulatory experiment on introducing Sharia-compliant instruments and to identify the factors limiting their subsequent federal scaling. The methodological framework of the work comprised an empirical analysis of statistical data for the period from 2023 to 2024, a comparative legal examination of the provisions of Federal Law No. 417-FZ, and a systematic approach to assessing the macroeconomic and regulatory environment with the engagement of expert evaluations. In the course of the study, the quantitative and qualitative market dynamics in the pilot regions were monitored, institutional barriers were classified, and a concept for overcoming existing regulatory contradictions was developed in order to create a transparent ecosystem. Empirical verification revealed that, despite the confident quantitative expansion of

partnership operations in the four participating constituent entities, the emerging segment faces profound systemic imbalances. The persistence of double taxation, the fragmentation of enforcement practices, an acute shortage of specialised human competencies, and the de facto absence of a takaful market are identified as critical growth inhibitors, necessitating urgent corrective measures. Based on the analysis conducted, a well-founded conclusion is drawn regarding the inevitability of transitioning from isolated experimentation to the design of a comprehensive federal infrastructure. The roadmap for mitigating legal and tax risks proposed in the study not only enriches the theoretical doctrine of adapting partnership finance to the Russian legal system but also serves as an applied guide for legislative optimisation, ensuring sustainable growth of this sector.

Keywords: partnership finance, Islamic finance, Islamic banking, economic sovereignty, murabaha, mudaraba, ijara, sukuk, takaful

For citation: Tufetulov A. M. Partnership financing in Russia: from a pilot project to an instrument of economic sovereignty. *International Business*. 2026;15(1): 87–108. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-87-108>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the author.

Введение

Всего несколько лет назад дискуссии о внедрении партнёрского финансирования в российскую правовую и экономическую среду носили преимущественно теоретический и отраслевой характер, ограничиваясь вопросами адаптации шариатских норм к гражданскому законодательству и оценкой религиозно-этической специфики соответствующих финансовых продуктов. В настоящее время исследовательский фокус сместился в прикладную и стратегическую плоскость, что является прямым следствием объективных изменений в глобальной финансовой архитектуре и макрорегуляторной среде.

Санкционное давление, фрагментация международных рынков капитала и необходимость технологического суверенитета привели к трансформации роли партнёрского финансирования: из нишевого, культурно-обусловленного сегмента оно превратилось в инструмент обеспечения экономической автономии и диверсификации источников инвестиций. В то же время традиционная банковская система, сохраняя статус основы финансовой стабильности, сталкивается с ограничениями в условиях высокой ключевой ставки и ограниченного доступа к дешёвому долгосрочному капиталу. В современных макроэкономических условиях формируется тенденция к поиску альтернативных каналов фондирования, способных снизить зависимость от западных финансовых институтов и традиционных долговых рынков [3].

В пользу данного тезиса приводится ряд аргументов, среди которых можно выделить следующие.

1. Продление эксперимента по партнёрскому финансированию до 2028 г. и устойчивый рост объёмов операций, что свидетельствует о переходе от этапа регуляторной апробации к фазе институционализации¹.

2. Интеграция партнёрских инструментов в механизмы многостороннего сотрудничества (платформа BRICS Bridge, расчёты в национальных валютах, площадки взаимодействия с Организацией исламского сотрудничества) способствует формированию альтернативной расчётно-платёжной инфраструктуры, устойчивой к внешним шокам [4].

3. Наличие системных барьеров (двойное налогообложение, неразвитость рынка такафул и кадрово-методологический дефицит) обуславливает необходимость проведения комплексной регуляторной реформы, направленной на раскрытие суверенного потенциала отрасли и масштабирование практик на федеральный уровень².

4. Рост доли немусульманских клиентов подтверждает трансформацию шариат-совместимых инструментов в этико-финансовый продукт, обладающий широким рыночным и инвестиционным потенциалом³.

Прежде чем переходить к выводам о стратегической роли партнёрского финансирования как драйвера экономического суверенитета, представляется целесообразным провести предметный анализ эволюции пилотного проекта, структуры финансовых сделок и институциональных эффектов, начав с оценки региональной динамики и операционных метрик их фактического внедрения.

Гипотеза данного исследования состоит в том, что пилотный проект по внедрению партнёрского финансирования в России инициировал создание новых финансовых институтов и механизмов, способствующих достижению экономического суверенитета, а интеграция в эту систему шариат-совместимых инструментов расширяет спектр привлекаемого капитала, повышает его долгосрочность и ориентирует на проекты устойчивого развития, что подтверждается эмпирической динамикой объёмов и структурой сделок.

Цель исследования заключается в выявлении роли партнёрского финансирования как инструмента снижения системной зависимости России от западных финансовых институтов, оценке его потенциала в привлечении долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики, поддержке малого и среднего предпринимательства и повышении финансовой инклюзии населения.

¹ Обзор рынка партнёрского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года // Банк России : [сайт]. URL: https://cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 25.04.2026).

² Будущее исламского финансирования в Центральной Азии // Евразийский банк развития : [сайт]. URL: https://eabr.org/upload/iblock/f17/EDB_ISDB_2025_Central-Asia_Islamic_Finance_Report_RU.pdf (дата обращения: 25.04.2026).

³ Непредвзятый взгляд на исламский банкинг // Общественно-политическая газета «Президент». URL: <https://presidentmedia.ru/blog/2022/08/16/nepredvzyatyj-vzglyad-na-islamskij-banking/> (дата обращения: 25.04.2026).

Динамика и региональная специфика пилотного эксперимента

Вступление в силу Федерального закона об эксперименте 1 сентября 2023 г. стало поворотным моментом в институционализации партнёрского финансирования в России. Изначально завершение эксперимента планировалось на 1 сентября 2025 г.⁴, однако Федеральным законом № 337-ФЗ его действие было продлено до 1 сентября 2028 г.⁵ Данное решение обусловлено тем, что двухлетний период оказался недостаточным для полноценной адаптации новых финансовых инструментов к российской правовой и макроэкономической среде. Продление эксперимента направлено на совершенствование регуляторных механизмов, повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности продуктов, а также на устранение выявленных институциональных барьеров. Дополнительный временной горизонт необходим для формирования единых отраслевых стандартов, расширения пула участников, углубления международного сотрудничества со странами исламского мира и реализации комплексных программ финансовой грамотности, учитывающих культурно-религиозную специфику целевой аудитории⁶.

Для оценки результативности экспериментального правового режима и отслеживания темпов формирования рынка обратимся к данным о динамике ключевых операционных показателей, систематизированным в таблице 1.

Таблица 1

Динамика роста операций партнёрского финансирования в России в 2023–2024 гг.

Показатель	2024 г.	Динамика роста с начала эксперимента (2023 г.)
Объём привлечённых средств	3,8 млрд руб.	Рост более чем в 4 раза
Объём размещённых средств	2,8 млрд руб.	Рост более чем в 5 раз
Количество участников реестра	24	37
Количество разработанных продуктов	Более 30	Более 35

Примечание. На Республику Татарстан приходилось 84% совокупного объёма размещённых средств и 66% привлечённых средств в рамках эксперимента.

Источник: составлено автором на основе данных Центрального банка Российской Федерации.

⁴ О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнёрскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Федер. закон от 04.08.2023 № 417-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. 07.08.2023. № 32. Ст. 6149.

⁵ О внесении изменений в Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнёрскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и статью 28 Федерального закона «О рекламе» [Федер. закон от 31.07.2025 № 337-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. 04.08.2025. № 31. Ст. 4691.

⁶ Обзор рынка партнёрского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года // Банк России : [сайт]. URL: https://cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 25.04.2026).

Представленные данные подчёркивают устойчивую положительную динамику: за первый год действия закона объём привлечённых средств достиг 3,8 млрд руб., а размещённых — 2,8 млрд руб. Прогнозные оценки, включая заявления представителей Минфина России и системно значимых банков, указывают на потенциальный рост рынка до 1 трлн руб. к 2028 г. при условии снятия регуляторных барьеров⁷. В то же время абсолютные значения операций остаются нишевыми в масштабах российской банковской системы, что подтверждает характер эксперимента как «стратегического полигона», а не массового рынка⁸.

Результаты анализа регионального распределения, демонстрирующие выраженную асимметрию, приведены в таблице 2.

Таблица 2

Региональное распределение участников эксперимента
и объёмов операций в 2024 г.

Регион	Количество участников	Ключевые игроки	Оценка доли в операциях
Республика Татарстан	16	Ак Барс Банк, ФД «Амаль», ИФК «Нурфинанс», Т-Банк и др.	Доминирующая
Республика Башкортостан	4	АО «РЛК Республики Башкортостан», АНО «Башкирская микрокредитная компания», АНО «Агентство РБ по предпринимательству» и др.	Умеренная
Чеченская Республика	2	ООО «ФлагманГрупп», Гарантфонд ЧР и др.	Низкая
Республика Дагестан	2	НКО ФПФ РД, ООО «Масраф» и др.	Низкая
Федеральные участники (офисы в пилотных регионах)	13	Сбербанк, ВЭБ.РФ и др.	Не выделяется отдельно

Примечание. Оценка доли в операциях носит экспертный характер и рассчитана автором на основе количества зарегистрированных сделок и публично объявленных объёмов операций.

Источник: составлено автором на основе данных Центрального банка Российской Федерации.

Доминирующее положение Республики Татарстан объясняется исторически сложившимся преимуществом, активной поддержкой со стороны региональных властей и уникальной концентрацией экспертизы. Показательно, что именно в Татарстане осуществляют деятельность 8 из 10 специалистов, сертифицированных Организацией бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых

⁷ Иван Чебесков: объём рынка исламского финансирования в России может достичь 1 трлн рублей // Минфин России : [сайт]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=39704 (дата обращения: 21.04.2026).

⁸ Обзор рынка партнёрского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года // Банк России : [сайт]. URL: https://cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 25.04.2026).

учреждений, что обеспечивает высокое качество сопровождения сделок. В стратегическом отношении сложившаяся модель эффективно выполняет функцию «регуляторной песочницы»: концентрация ресурсов в одном субъекте позволяет отрабатывать правовые, кадровые и инфраструктурные решения в контролируемой среде. В контексте обеспечения экономического суверенитета это формирует «защитный контур», который минимизирует риски системных и трансграничных шоков на этапе тестирования нестандартных финансовых механизмов до их масштабирования на федеральный уровень [2].

Вместе с тем высокая концентрация операций в одном регионе создаёт методологические и практические риски, поскольку опыт Татарстана обладает ограниченной экстраполируемостью на другие субъекты страны. Масштабированию на национальный уровень должна предшествовать целенаправленная работа по диверсификации региональной базы, а тиражирование апробированных моделей в иных регионах требует осторожности и обязательного учёта локальной специфики.

Рынок партнёрского финансирования в Республике Татарстан характеризуется многообразием институциональных форм — от специализированных финансовых домов и кооперативов до подразделений системно значимых банков. В частности, финансовый дом «Амаль» подтверждает устойчивость модели мудараба⁹ (условия по отдельным предложениям мудараба могут включать минимальный взнос от 50 тыс. руб., срок размещения средств — от 6 месяцев). Доля инвестора в прибыли (до 55%) и ожидаемая доходность (от 10%) определяются индивидуально и не являются фиксированными. По итогам 2024 г. рост привлечённых средств составил 68%, размещённых — 47%, при этом от 30 до 40% клиентов не являются мусульманами¹⁰. Жилищный накопительный кооператив «Жилищные традиции» успешно адаптировал мушарака¹¹ для розничного сегмента: за 2018–2023 гг. привлечено более 2,5 млрд руб., паевой фонд в 2023 г. достиг 708,9 млн руб., приобретено 618 квартир при нулевой просроченной задолженности¹².

Крупные банки последовательно масштабируют линейку партнёрских продуктов. По разным оценкам, портфель исламской ипотеки «Ак Барс Банка» превысил 1 млрд руб., одновременно реализовано проектное финансирование

⁹ Мудараба (от араб. *ضرب* — *daraba*) — исламский финансовый инструмент, основанный на партнёрстве между инвестором и управляющим капиталом (инвестор предоставляет средства, а управляющий вкладывает свои знания и опыт в развитие проекта). Разделение прибыли между участниками производится в заранее оговорённых долях.

¹⁰ Результаты деятельности ФД «Амаль» // Амаль : [сайт]. URL: <https://amal.ru/about/results> (дата обращения: 23.04.2026).

¹¹ Мушарака (от араб. *مشاركة* — *sharika*) — форма исламского партнёрства и совместного инвестирования, где участники объединяют капитал, делят прибыль по соглашению, а убытки несут строго пропорционально вкладам. Это ключевой инструмент разделения риска без фиксированных процентов, запрещённых шариатом.

многоквартирного дома на сумму 1,25 млрд руб. и заключены лизинговые сделки на 100 млн руб.¹³ Кроме того, запущен паевой инвестиционный фонд «Лалэ» и эмитированы дебетовые карты с халяльным кешбэком (свыше 9 тыс. шт.)¹⁴. Сбербанк открыл 3800 розничных счетов на общую сумму 200 млн руб., выпустил 2500 исламских карт и сформировал портфель исламских активов объёмом 875 млн руб.¹⁵

Цифровизация проявляется в развитии проектов Sahih Invest (ежедневно сервисом пользуются более 400 человек)¹⁶, HalalCard (свыше 5 тыс. эмитированных карт при целевом ориентире 100 тыс. к концу 2024 г.)¹⁷ и специализированного программного обеспечения, разработанного компанией «Единые банковские технологии»¹⁸. Данные тенденции указывают на формирование отечественного финтех-сегмента, способствующего снижению технологической зависимости и укреплению операционного суверенитета отрасли.

Структура финансовых сделок и институциональные эффекты пилотного эксперимента

Эмпирический анализ структуры сделок в рамках пилотного эксперимента свидетельствует о переходе от традиционных товарно-кредитных моделей к инструментам с выраженной инвестиционной составляющей.

Согласно официальным данным, наибольшая доля операций по размещению средств (43%) приходится на договоры купли-продажи с рассрочкой платежа, структурно соответствующие контрактам мурабаха¹⁹ и мусавама²⁰.

¹² Бухгалтерская отчётность за 2018–2023 гг. // ЖНК «Жилищные традиции» : [сайт]. URL: <https://znk-gt.ru/docs1/dokumentaciya-zhnk1/2019-god/doc24/> (дата обращения: 24.04.2026).

¹³ Мишин М. Партнёрские финансы: что предлагает исламский банкинг бизнесу // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/industries/longread/islamic-banking> (дата обращения: 23.04.2026).

¹⁴ Ак Барс Банк разработал первую в Россию халяльную карту с кешбэком // Ак Барс Банк : [сайт]. URL: <https://www.akbars.ru/news/ak-bars-bank-razrabotal-pervuyu-v-rossiyu-halyalnuyu-kartu-s-keshbakom/> (дата обращения: 23.04.2026).

¹⁵ Исламское финансирование // Сбербанк : [сайт]. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person/islamic-banking> (дата обращения: 25.04.2026).

¹⁶ Первый в СНГ сервис по скринингу акций // Sahih Invest. URL: <https://sahihinvest.ru/> (дата обращения: 25.04.2026).

¹⁷ Халяльные финансы: как изменился исламский банкинг с момента его признания в России // Реальное время. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/309872-islamskie-finansy-v-tatarstane---obzor-gynka> (дата обращения: 27.04.2026).

¹⁸ «Единые банковские технологии» запустили инвестиционную платформу исламского банкинга // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/8180287> (дата обращения: 28.04.2026).

¹⁹ Мурабаха (от араб. مُرَابَاة — *murābaʿa*) — договор купли-продажи, при котором финансовая организация по просьбе клиента приобретает конкретный товар, а затем продаёт его этому клиенту с заранее оговорённой наценкой на первоначальную стоимость.

²⁰ Мусавама (от араб. مَسَاوَمَة — *musāwama*) — договор купли-продажи в партнёрском финансировании, при котором цена актива согласовывается сторонами путём переговоров, при этом продавец не обязан раскрывать покупателю свою фактическую себестоимость и размер прибыли (наценки). В отличие от мурабахи, данный инструмент не требует прозрачности издержек продавца.

В рамках эксперимента мурабаха выступает базовым инструментом финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства. Средний размер сделки мурабаха для ключевых участников (например, ФД «Амаль» и АО «РЛК Республики Башкортостан») варьируется от 2 до 60 млн руб., что отвечает потребностям бизнеса в пополнении оборотных средств²¹. Отказ от плавающей процентной ставки и фиксация наценки на этапе заключения договора позволяют минимизировать волатильность долговой нагрузки, что приобретает особую значимость в условиях поддержания Банком России высокой ключевой ставки.

Договоры лизинга, структурно приближённые к иджара²², занимают 12% портфеля с объёмом финансирования порядка 5,2 млн руб.²³ Данный инструмент активно применяется для финансирования приобретения специализированной техники и коммерческой недвижимости, отвечая приоритетам импортозамещения в реальном секторе. В отличие от классического лизинга, иджара предполагает сохранение права собственности на актив за финансовой организацией вплоть до полного исполнения обязательств по договору, что снижает риски недобросовестного использования имущества и повышает платёжную дисциплину [5].

Сукук²⁴ выполняет функцию связующего звена между внутренним рынком и международным капиталом. В настоящее время данный инструмент находится в пилотной стадии: в 2024 г. резидент особой экономической зоны «Иннополис» ИТ-корпорация «Универсальный блокчейн» разместила на платформе «Мастерчейн» цифровой сукук объёмом 1 млн руб. Выпуск соответствует стандартам Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых учреждений, а привлечённые средства направлены на финансирование разработки платформы Digital Rank — независимой экспертной системы, использующей искусственный интеллект для формирования рэнкинга цифровых активов и компаний-эмитентов²⁵. Более масштабные проекты находятся на стадии разработки: государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» и особая экономическая

²¹ Раскрытие информации // РЛК Республики Башкортостан : [сайт]. URL: <https://www.rlcrb.ru/o-kompanii/raskryitie-informaczii.html> (дата обращения: 28.04.2026).

²² Иджара (араб. إيجار — *ajr*) — договор, по которому одна сторона (арендодатель) приобретает актив и передаёт его другой стороне (арендатору) во временное пользование на согласованный срок за фиксированную плату, при этом право собственности сохраняется за арендодателем, а сама сделка структурируется в соответствии с принципами шариата.

²³ Исламский лизинг: особенности и возможности // Объединённая лизинговая компания : [сайт]. URL: <https://www.assocleasing.ru/authors-articles/islamskiy-lizing-osobennosti-i-vozmozhnosti/> (дата обращения: 29.04.2026).

²⁴ Сукук (от араб. سَكك — *sakk*) — инвестиционные сертификаты в исламском финансировании, подтверждающие пропорциональное право их владельцев на долю в базовых активах, имущественных правах или инвестиционных проектах.

²⁵ В России состоялся первый соответствующий исламскому банкингу выпуск ЦФА // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/investments/articles/2024/05/16/1037454-v-rossii-sostoyalsya-pervii-sootvetstvuyushchii-islamskomu-bankingu-vipusk-tsfa> (дата обращения: 29.04.2026).

зона «Алабуга» в Татарстане подписали соглашение о реализации пилотного проекта по привлечению финансирования через выпуск сукук на сумму свыше 3,5 млрд руб. для строительства производственного комплекса²⁶.

Несмотря на то что институциональная роль сукук критически важна для привлечения долгосрочных инвестиций в инфраструктуру, их масштабирование на текущем этапе сдерживается отсутствием вторичного рынка и сохраняющейся регуляторной неопределённостью. Вместе с тем экспертные оценки и международная практика указывают на значительный потенциал сукук в Республике Татарстан и Республике Башкортостан для привлечения институциональных инвесторов при условии обеспечения конкурентной доходности по сравнению с традиционными инструментами сопоставимого кредитного качества. Данное преимущество обосновывает целесообразность интеграции сукук в архитектуру проектного финансирования государственно-частного партнёрства и региональной инфраструктуры [7].

Интеграция сукук в систему партнёрского финансирования: диверсификация капитала и устойчивое развитие

Интеграция сукук в систему партнёрского финансирования представляет собой стратегический шаг, направленный на достижение трёх взаимосвязанных целей: диверсификацию источников фондирования, привлечение долгосрочных средств и усиление ориентации на проекты устойчивого развития. В условиях ограниченного доступа к традиционным рынкам долгового капитала сукук открывают канал привлечения ликвидности из государств — членов Организации исламского сотрудничества, где исламские банки и суверенные фонды испытывают растущий спрос на шариат-совместимые активы, обеспечивающие географическую диверсификацию рисков [6].

В этой связи особую актуальность приобретает сегмент зелёных сукук, сочетающий принципы шариата с ESG-критериями. По данным Всемирного банка и Международного валютного фонда, исламский финтех и зелёные финансовые инструменты выступают катализатором достижения Целей устойчивого развития в странах с формирующимися рынками. В частности, в Казахстане на базе Международного финансового центра «Астана» апробирована правовая модель структурирования подобных сделок. Для России использование зелёных сукук может стать механизмом финансирования модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства, развития возобновляемых источников энергии и низкоуглеродной логистики, одновременно повышая ESG-профиль ответственных эмитентов и привлекая фонды Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, ориентированные на ответственное инвестирование [10].

²⁶ ВЭБ.РФ и «Алабуга» подписали заем на условиях партнёрского финансирования // РБК Отрасли. URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/6a0ed6669a79478ff6632cbb> (дата обращения: 29.04.2026).

Для перехода от стратегических возможностей к практической реализации необходим детальный анализ операционных и регуляторных особенностей конкретных исламских финансовых продуктов. Их сопоставление по ключевым параметрам представлено в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительная характеристика инструментов партнёрского финансирования в российской практике

Инструмент	Сущность	Область применения в России	Уровень внедрения	Ключевые преимущества	Ограничения
Мурабаха	Купля-продажа с раскрытием наценки	Ипотечное кредитование, потребительское финансирование, торговое финансирование	Высокий	Простота для клиента, правовая определённость, потенциал масштабирования	Двойное налогообложение (НДС), ограниченный доступ к государственной поддержке
Мудараба	Доверительное управление с разделением прибыли	Инвестиционные продукты, паевые инвестиционные фонды, проектное финансирование	Средний	Потенциально высокая доходность, разделение рисков между партнёрами	Высокие требования к доверию, дефицит квалифицированных управляющих
Мушарака	Совместное (долевое) финансирование	Совместные предприятия, крупное корпоративное и проектное финансирование, жилищное строительство (убывающая мушарака)	Средний	Разделение рисков, отсутствие долговой нагрузки, стимулирование долгосрочных партнёрских отношений	Сложность структурирования сделки, необходимость детального аудита проекта, высокие транзакционные издержки
Иджара	Аренда актива с правом последующего выкупа	Лизинг оборудования, специализированной техники, коммерческой недвижимости	Средний	Финансирование реального сектора, защита интересов инвестора	Сложность бухгалтерского учёта прав собственности, налоговые барьеры
Сукук	Инвестиционные сертификаты, обеспеченные активами	Инфраструктурные проекты, государственное финансирование	Пилотный	Привлечение долгосрочного капитала, соответствие международным стандартам	Отсутствие вторичного рынка, регуляторная неопределённость
Такафул	Взаимное страхование на основе солидарности	Не внедрён	Отсутствует	Этическая альтернатива традиционному страхованию	Отсутствие нормативно-правовой базы, дефицит актуарных специалистов

Источник: составлено автором.

Качественная характеристика инструментов подкрепляется количественными данными об их фактическом внедрении, которые систематизированы в таблице 4.

Сопоставление этих данных подтверждает гипотезу о рациональной стратегии участников рынка: юридическая предсказуемость мурабаха напрямую коррелирует с её доминированием в портфелях и максимальным темпом роста, тогда как более сложные в структурировании инструменты демонстрируют высокую среднюю стоимость сделки, но остаются на стадии осторожного тестирования из-за сохраняющихся регуляторных и инфраструктурных ограничений²⁷.

Таблица 4

Сравнительная эффективность инструментов партнёрского финансирования по ключевым показателям

Инструмент	Доля в портфеле операций по состоянию на 2024 г., %	Средний объём финансирования на одну сделку, млн руб.	Темп роста (г/г), %
Мурабаха	43	2,8	185
Мудараба	27	12,4	95
Мушарака	18	5,0	110
Иджара	12	5,2	142
Сукук	Пилотный этап	1,0	—

Источник: составлено автором на основе данных Центрального банка Российской Федерации.

Эмпирический анализ структуры сделок в рамках пилотного эксперимента демонстрирует переход от упрощённых товарно-кредитных моделей к инструментам с выраженной инвестиционной составляющей. Таким образом, мурабаха выступает движущей силой рынка благодаря юридической предсказуемости и невысоким регуляторным барьерам, иджара обеспечивает финансирование реального сектора экономики, тогда как сукук остаётся на пилотной стадии. Подобная инструментальная асимметрия отражает адаптационный этап развития: в условиях сохраняющейся неопределённости российские институты отдают приоритет продуктам с минимальным правовым риском. Вместе с тем формирование полноценного финансового суверенитета требует перехода от преимущественно товарно-кредитных моделей к рыночным инструментам — сукук, такафул и механизмам межбанковской ликвидности, способным привлекать долгосрочный капитал и обеспечивать устойчивость экосистемы [1]. При этом дополнительным ограничением выступает отсутствие публичной детализированной статистики о фактической доходности, структуре рисков и глубокой сегментации клиентской базы, что затрудняет сравнительный бенчмаркинг с традиционными банковскими продуктами.

Преодоление сложившейся инструментальной асимметрии и формирование полноценной рыночной экосистемы требуют кросс-границной синхронизации стандартов и доступа к альтернативным каналам долгосрочного капитала.

²⁷ Обзор рынка партнёрского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года // Банк России : [сайт]. URL: https://cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 25.04.2026).

В ответ на этот запрос партнёрское финансирование закономерно масштабируется через интеграцию с международными макроэкономическими инициативами, закладывающими новый инфраструктурный базис для трансграничных инвестиций. Так, в рамках БРИКС Россия активно продвигает расчёты в национальных валютах, развивает платформу BRICS Bridge для межгосударственных платежей и участвует в создании альтернативной расчётно-депозитарной инфраструктуры BRICS Clear [6]. Данные инициативы напрямую снижают зависимость от доллара и западных клиринговых систем, формируя технологическую основу для укрепления экономического суверенитета. Параллельно Международный экономический форум KazanForum, получивший статус федеральной площадки взаимодействия с государствами — членами Организации исламского сотрудничества, выполняет функцию институционального «моста» для капитала. Он обеспечивает синхронизацию стандартов, предоставляет инвестиционные возможности регионов с мусульманским населением и инициирует конкретные проекты, такие как цифровая платформа PayZakat. В 2026 г. саммит объединит инвестиции, агропромышленный сектор и партнёрские финансы, что позволит достичь синергетического эффекта в привлечении незападного капитала²⁸. Таким образом, международные площадки трансформируются в институциональные каналы диверсификации источников финансирования, функционирующие в обход санкционных ограничений.

Несмотря на положительную динамику, на взгляд автора, развитие партнёрского финансирования сопряжено с комплексом ограничений, которые целесообразно классифицировать по следующим направлениям.

1. *Регуляторно-налоговые диспропорции.* Отсутствие у партнёрского финансирования федерального статуса и сохраняющаяся практика двойного налогообложения (в частности, начисление налога на добавленную стоимость на каждом этапе мурабаха) повышает стоимость продуктов на 15–25% относительно традиционных аналогов. В результате инструменты теряют конкурентоспособность, а интерес со стороны федеральных участников рынка остаётся ограниченным [11].

2. *Инфраструктурная незавершённость.* Ключевым пробелом выступает неразвитость рынка такафул, которая сдерживает развитие ипотечных и лизинговых продуктов, предусматривающих обязательное страхование. Фрагментарность вторичного рынка сукук и отсутствие инструментов управления краткосрочной ликвидностью ограничивают приток институциональных инвесторов.

²⁸ KazanForum 2026 объединит инвестиции, агропромышленный сектор и исламские финансы // Россия — Исламский мир. URL: <https://kazanforum.ru/press-center/news/13409/?amp&> (дата обращения: 27.04.2026).

3. *Кадрово-методологические ограничения.* Отрасль испытывает дефицит специалистов, владеющих одновременно знаниями в области фикхаль-муамалат²⁹, российского финансового законодательства и современных фин-тех-решений. Отсутствие единой системы шариатского надзора приводит к разрозненности правовых интерпретаций [20].

4. *Информационно-поведенческий фактор.* Низкий уровень финансовой грамотности населения и бизнеса, а также устойчивый стереотип о «религиозной эксклюзивности» исламских продуктов сужают потенциальную клиентскую базу. С учётом того, что доля немусульман среди клиентов мурабаха и мудароба уже достигает 35–42%, недооценка этических и устойчивых преимуществ сдерживает органическое масштабирование [13].

Для перехода от диагностики проблем к практическому планированию в таблице 5 автором выделены ключевые барьеры с конкретизацией регуляторных, инфраструктурных и рыночных мер по их преодолению.

Таблица 5

Ключевые барьеры развития партнёрского финансирования в России и направления их преодоления

Категория барьера	Конкретное проявление	Влияние на развитие рынка	Пути преодоления
Налоговое регулирование	Двойное налогообложение при мурабахе (НДС на каждом этапе сделки); отсутствие специальных налоговых режимов для вкладчиков мударобы	Повышение стоимости продуктов на 15–25% по сравнению с традиционными аналогами; снижение конкурентоспособности	Внесение изменений в Налоговый кодекс РФ (исключение наценок по договорам купли-продажи в рассрочку из объекта обложения НДС); введение специального налогового режима для участников эксперимента
Правовая неопределённость	Ограничение эксперимента четырьмя пилотными регионами; отсутствие федерального закона, закрепляющего статус партнёрского финансирования	Сдерживание интереса федеральных игроков; правовые риски для клиентов за пределами пилотных зон	Принятие федерального закона «Об исламском (партнёрском) финансировании»; гармонизация национального регулирования с международными стандартами Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых учреждений
Инфраструктурный дефицит	Отсутствие рынка такаула; неразвитость инструментов управления ликвидностью; фрагментарность вторичного рынка сукук	Ограничение продуктовой линейки; повышенные риски ликвидности для участников рынка	Запуск пилотных такаул-фондов; разработка сукук краткосрочного размещения; создание федерального фонда ликвидности

²⁹ Фикх аль-муамалат (от араб. فقه — *fiqh*, معاملة — *mu'āmala*) — раздел исламской юриспруденции (фикха), регламентирующий правила совершения гражданско-правовых, коммерческих и финансовых сделок (включая договоры партнёрства, купли-продажи и аренды) в строгом соответствии с этическими и правовыми нормами шариата.

Окончание таблицы 5

Кадровый дефицит	Нехватка специалистов, сочетающих знание шариата, российского права и современных финансовых технологий	Замедление темпов внедрения инноваций; повышенные операционные риски	Создание федеральных образовательных стандартов; расширение программ сертификации в рамках Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых учреждений; организация стажировок в ведущих исламских банках
Низкая осведомлённость	Недостаточное понимание населением и бизнесом принципов партнёрского финансирования; смешение его с традиционными продуктами	Ограничение платёжеспособного спроса; недоверие к легитимности используемых моделей	Проведение федеральных просветительских кампаний; интеграция модулей по исламским финансам в программы финансового образования

Источник: составлено автором.

Указанные ограничения носят взаимосвязанный характер: регуляторно-налоговые барьеры снижают рентабельность, инфраструктурные пробелы сужают продуктовую линейку, а кадровый дефицит замедляет адаптацию рынка. Преодоление данных препятствий требует комплексной регуляторной реформы, что определяет возможность реализации суверенного потенциала отрасли.

Партнёрское финансирование как фактор привлечения инвестиций и укрепления экономического суверенитета

Развитие партнёрского финансирования в России выходит за рамки нишевого банковского сегмента, формируя канал привлечения альтернативного капитала в условиях фрагментации глобальных финансовых рынков. Согласно оценкам Генерального совета по исламским банкам и финансовым институтам, объём мирового рынка исламского финансирования превысит 5,3 трлн долл. к концу 2025 г. и достигнет 9 трлн долл. к 2030 г.³⁰ Интеграция российских эмитентов в данную экосистему способна создать прямой инвестиционный мост со странами — членами Организации исламского сотрудничества, где суверенные фонды, исламские банки и институциональные инвесторы заинтересованы в шариат-совместимых активах с диверсифицированной географией рисков [12].

Практическим подтверждением данной тенденции служит использование международных площадок, таких как KazanForum, на которых в 2024–2025 гг. был заключён ряд соглашений о сотрудничестве в сфере халяльного

³⁰ Общий объём рынка исламского финансирования превысит \$5 трлн в 2025 году // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/23256539> (дата обращения: 27.04.2026).

агропромышленного производства, логистики и жилищного строительства³¹. Одновременно развиваются механизмы расчётов в национальных валютах, включая платформу BRICS Bridge и инфраструктуру BRICS Clear, что позволяет снизить транзакционные издержки и валютные риски при осуществлении трансграничных инвестиций³².

Таким образом, партнёрское финансирование становится не только внутренним инструментом поддержки малого и среднего предпринимательства, но и структурным элементом многополярной финансовой архитектуры, обеспечивающим:

- диверсификацию источников долгосрочного капитала за счёт снижения зависимости от еврооблигаций и оценок западных рейтинговых агентств;
- формирование альтернативной расчётно-депозитарной инфраструктуры, устойчивой к санкционным рискам;
- интеграцию российских активов в глобальные этические и ESG-стандарты, что повышает их привлекательность для международных пулов капитала.

Представленные интеграционные механизмы согласуются с эмпирической динамикой объёмов и структуры сделок, подтверждая тем самым гипотезу о том, что пилотный проект инициировал формирование институтов экономического суверенитета, а шариат-совместимые инструменты обеспечили приток долгосрочного капитала в проекты устойчивого развития.

Данное положение аргументируется четырьмя взаимосвязанными выводами.

1. *Контролируемое тестирование без системных рисков.* Продление эксперимента до 2028 г. и концентрация 84% операций в Республике Татарстан отражают прагматичный подход регулятора: создание «защитного контура» позволяет отработать правовые и операционные механизмы, минимизируя угрозы для устойчивости национальной банковской системы³³. В условиях внешних шоков данная модель способствует сохранению финансового суверенитета [19].

2. *Диверсификация источников капитала.* Интеграция с механизмами БРИКС (расчёты в национальных валютах, платформа BRICS Bridge, проект BRICS Clear) и использование площадок KazanForum формируют каналы привлечения незападного капитала. Выпуски сукук, соответствующие стандартам Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых учреждений, становятся инструментом долгосрочного финансирования инфраструктурных и зелёных проектов, снижая зависимость от доллара [14].

³¹ Расчёты в национальных валютах и новые институты BRICS Bridge и BRICS Clear: перспективы и вызовы реформы международной финансовой системы // Росконгресс. URL: <https://roscongress.ru/materials/raschety-v-natsionalnykh-valyutakh-i-novye-instituty-brics-bridge-i-brics-clear-perspektivy-i-vyzovy/> (дата обращения: 23.04.2026).

³² Минфин рассказал о создании трансграничной платёжной инфраструктуры БРИКС // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/10/10/2024/670718e79a7947d38b5327c4> (дата обращения: 23.04.2026).

³³ Обзор рынка партнёрского финансирования по итогам анкетирования за 9 месяцев 2024 года // Банк России : [сайт]. URL: https://cbr.ru/analytics/develop/2024_1/ (дата обращения: 25.04.2026).

3. *Создание альтернативной финансовой инфраструктуры.* Развитие отечественных финтех-решений (интеграция исламского банкинга в автоматизированные банковские системы, платформы для скрининга халяльных активов, цифровые сукук на блокчейне) формирует технологическую независимость, снижает риски отключения от западных платёжных систем и обеспечивает операционный суверенитет [9].

4. *Сценарная зависимость от регуляторных решений.* Сценарные прогнозы, составленные автором, показывают, что при сохранении текущих ограничений рынок останется ограниченным по объёму (30–40 млрд руб. к 2030 г.). Принятие федерального закона, устранение налогового диспаритета и запуск такафул позволяют достичь 100–150 млрд руб. (базовый сценарий) или 300–500 млрд руб. (оптимистический). Таким образом, экономический суверенитет через партнёрское финансирование достигается при условии последовательной институциональной поддержки [17].

Сценарные прогнозы развития партнёрского финансирования вплоть до 2030 г. представлены в таблице 6.

Таблица 6

Сценарные прогнозы развития партнёрского финансирования в России до 2030 г.

Сценарий	Условия реализации	Прогноз объёма рынка к 2030 г.	Ключевые индикаторы
Консервативный	Сохранение текущих регуляторных ограничений; отсутствие федерального закона; медленное расширение географии эксперимента	30–40 млрд руб. (0,1% банковских активов)	Рост числа участников реестра до 60–70; доминирование мурабахи; минимальное развитие сукук
Базовый	Принятие федерального закона; устранение ключевых налоговых барьеров; масштабирование на 10–15 регионов	100–150 млрд руб. (0,3–0,5% банковских активов)	Появление вторичного рынка сукук; запуск первых такафул-продуктов; рост доли немусульманских клиентов до 40%
Оптимистичный	Комплексная реформа регулирования; гармонизация с международными стандартами; активное привлечение капитала из стран — членов Организации исламского сотрудничества	300–500 млрд руб. (1–1,5% банковских активов)	Формирование полноценной экосистемы (финансы, халяль-индустрия, образование); выход российских сукук на международные площадки

Источник: рассчитано и составлено автором.

Вместе с тем построение сценарных прогнозов до 2030 г. неизбежно сопряжено с дополнительными рисками, обусловленными высокой динамичностью нормативной среды: возможные корректировки Налогового кодекса Российской Федерации или подзаконных актов способны существенно изменить траектории развития сектора, вследствие чего представленные модели следует рассматривать как ориентиры, чувствительные к изменениям регуляторного режима [14].

Заключение

На основе анализа эмпирической динамики и институциональных механизмов автором выделены три сценария дальнейшего развития рынка партнёрского финансирования в России.

1. Консервация текущего пилотного формата с постепенным расширением географии при сохранении регуляторных и налоговых ограничений.

2. Формирование полноценного национального рынка, предполагающее принятие федерального закона, устранение фискальных диспропорций и запуск сопутствующей инфраструктуры (рынка такафул, вторичного рынка сукук, фонда ликвидности).

3. Интеграция в многополярную финансовую архитектуру через синхронизацию стандартов с Организацией исламского сотрудничества и БРИКС, развитие цифровых шариат-совместимых инструментов и трансграничных расчётных платформ.

Оценка роли партнёрского финансирования в национальной экономике позволяет прийти к однозначному выводу: ключевым драйвером его дальнейшего развития выступает трансформация из нишевого эксперимента в стратегический инструмент диверсификации источников капитала и технологического суверенитета. Устойчивая положительная динамика свидетельствует о формировании прозрачных моделей риск-шеринга и снижении стоимости заёмного финансирования для производственных предприятий [15].

Вместе с тем последствия масштабирования сектора для финансовой системы носят неоднозначный характер. С одной стороны, развитие механизмов партнёрского финансирования расширяет доступ к долгосрочным инвестициям из стран Организации исламского сотрудничества и БРИКС, снижает зависимость от рейтинговых западных агентств и еврооблигаций, а также способствует интеграции российских активов в глобальные этические и ESG-стандарты [8]. С другой стороны, отсутствие единой системы шариатского надзора, фрагментарность вторичного рынка сукук и сохраняющиеся кадрово-методологические ограничения способны повысить операционные риски, замедлить масштабирование продуктов и создать регуляторные диспропорции на региональном уровне [18].

Таким образом, перед регуляторами и профессиональным сообществом стоит задача нахождения баланса между стимулированием институциональных инноваций и обеспечением финансовой стабильности, что требует формирования прозрачной налогово-правовой среды, исключающей двойное налогообложение и гарантирующей защиту прав инвесторов.

К числу наиболее перспективных направлений для развития экосистемы партнёрского финансирования следует отнести создание рынка такафул, цифровую трансформацию исламских финансовых продуктов, а также гармонизацию стандартов шариатского комплаенса с нормативами Организации бухгалтерского учёта и аудита для исламских финансовых учреждений [21]. Ключевыми

задачами при этом остаются формирование единой методологии оценки халальных активов, запуск федерального фонда ликвидности и разработка трансграничных платформ взаимодействия в рамках ЕАЭС и БРИКС [16]. Дальнейшие научные изыскания целесообразно сфокусировать на эмпирической оценке влияния цифровых инструментов на снижение транзакционных издержек и повышение финансовой инклюзии в регионах.

Реализация перечисленных инициатив носит среднесрочный и долгосрочный характер. В ближайшие годы сектор будет проходить этап институционального оформления, а его рыночный успех будет определяться способностью участников адаптироваться к изменяющейся регуляторной конъюнктуре и выстраивать взаимовыгодные формы кооперации с традиционными финансовыми институтами. Основной тенденцией станет усиление синергии между партнёрским и классическим банкингом, тогда как ключевым вызовом останется формирование сбалансированной нормативной базы, обеспечивающей прозрачность, конкурентоспособность и международную интеграцию российской финансовой архитектуры [22].

Список источников

1. Аминова Э. М. Партнерские финансы как альтернативная бизнес-модель финансирования // Право и управление. XXI век. 2025. Т. 21, № 1(74). С. 217–224. doi:10.24833/2073-8420-2025-1-74-217-224.
2. Аюпов А. А., Галимов И. И. Опыт Республики Татарстан в реализации эксперимента по партнерскому финансированию (исламскому финансированию) // Экономика и предпринимательство. 2025. № 3(176). С. 575–579. doi:10.34925/EIP.2025.176.3.102.
3. Валишина Н. Р. Партнерское финансирование: первые результаты и постановка проблемы // Право и государство: теория и практика. 2025. № 2. С. 154–157. doi:10.47643/1815-1337_2025_2_154.
4. Ведькало М. К. Перспективы формирования финансовой инфраструктуры БРИКС в условиях расширения объединения // Экономическая безопасность. 2025. Т. 8, № 2. С. 395–410. doi:10.18334/ecsec.8.2.122582.
5. Гордиенко М. С. Влияние партнерского финансирования на устойчивое развитие стран мира, инновации и финтех // Вестник Московского университета МВД России. 2026. № 1. С. 164–168.
6. Гусев К. Н. БРИКС: от идеи единой валюты к системе расчетов и обратно // Современная Европа. 2025. № 3(131). С. 56–66. doi:10.7868/S3034599525030052.
7. Дерзаева Г. Г., Ахмадиева Г. Г. Эволюция научной мысли в области сукук как исламского эквивалента облигаций // AlterEconomics. 2025. Т. 22, № 4. С. 650–665. doi:10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.5.
8. Ерболатова Д. О. Современное состояние «зеленого» финансирования в Казахстане // Наука без границ. 2020. № 4(44). С. 95–101.
9. Залибекова Д. З. Рынок криптовалют в финансовой сфере // Проблемы эффективного взаимодействия государства, бизнеса и общества в условиях цифровой экономики : сборник материалов II международной научно-практической конференции (Махачкала, 21 ноября 2024 г.). Махачкала : Издательство «Алеф», 2025. С. 145–148.

10. Коокуева В. В. Практика реализации партнерского финансирования в России: анализ эксперимента и перспективы развития // Вестник Московского университета МВД России. 2025. № 4. С. 213–217. doi:10.24412/2073-0454-2025-4-213-217.
11. Куджаев В. А., Сиражудинова С. И. Мурабаха: сущность, особенности и применение в современной экономике // Региональные проблемы преобразования экономики. 2025. № 6(176). С. 462–472. doi:10.26726/rppe2025v6mtefa.
12. Кулькова В. Ю., Минуллин Ю. Р., Хайтам А. М. Социальные детерминанты партнерского финансирования в региональных практиках (кейс Республики Татарстан) // Государственное управление. Электронный вестник. 2023. № 98. С. 162–177. doi:10.24412/2070-1381-2023-98-162-177.
13. Ленков И. Н., Осипов В. С. Трансформация международной финансовой системы: роль платформы BRICS Bridge // Государственное управление. Электронный вестник. 2024. № 107. С. 39–49. doi:10.55959/MSU2070-1381-107-2024-39-49.
14. Мажиев М. Х. Правовые средства осуществления партнерского финансирования в Российской Федерации: проблемы квалификации и направления совершенствования // Право и управление. 2026. № 4. С. 134–139. doi:10.24412/2224-9133-2026-4-134-139.
15. Минеева В. М., Постован С. В., Орлова Н. В. Сравнительный анализ исламских и традиционных банковских продуктов: преимущества и недостатки для клиентов // Universum: экономика и юриспруденция. 2025. № 7–1(129). С. 5–9.
16. Павенко Д. Е. Перспективы внедрения сукук в финансовую систему Российской Федерации // Аудиторские ведомости. 2026. № 2. С. 46–50. doi:10.24412/1727-8058-2026-2-46-50.
17. Хулукушинов Д. Е. Развитие исламского (партнерского) финансирования: мировой и российский опыт // Экономические науки. Научно-информационный журнал. 2024. № 4(233). С. 427–438.
18. Чумаковский В. И., Сафонов М. С. Перспективы развития платежно-расчетных систем на пространстве БРИКС // Экономические науки. 2025. № 251. С. 323–329. doi:10.14451/1.251.323.
19. Шовхалов Ш. А. Исследование рынка исламских финансовых услуг, предоставляемых в Республике Татарстан // Minbar. Islamic Studies. 2023. Т. 16, № 2. С. 432–446. doi:10.31162/2618-9569-2023-16-2-432-446.
20. Alam I. Interacting with Muslim customers for new service development in a non-Muslim majority country // Journal of Islamic Marketing. 2019. Vol. 10, no. 4. P. 1017–1036. doi:10.1108/JIMA-06-2018-0111.
21. Internal control, risk and Shariah non-compliant income in Islamic financial institutions / M. M. Hanefah, M. I. H. Kamaruddin, S. Salleh, Z. Shafli // ISRA International Journal of Islamic Finance. 2020. Vol. 12, no. 3. P. 401–417. doi:10.1108/IJIF-02-2019-0025.
22. Randeree K. Demography, demand and devotion: driving the Islamic economy // Journal of Islamic Marketing. 2020. Vol. 11, no. 2. P. 301–319. doi:10.1108/JIMA-06-2018-0102.

References

1. Alam I. Interacting with Muslim customers for new service development in a non-Muslim majority country. *Journal of Islamic Marketing*. 2019;10(4):1017–1036. doi:10.1108/JIMA-06-2018-0111.
2. Aminova E. M. Partnerskie finansy kak alternativnaya biznes-model' finansirovaniya [Partnership finance as an alternative business financing model]. *Pravo i upravlenie. XXI vek [Law and Management. XXI Century]*. 2025;21(1):217–224. doi:10.24833/2073-8420-2025-1-74-217-224. (In Russian).

3. Ayupov A. A., Galimov I. I. Opyt Respubliki Tatarstan v realizatsii eksperimenta po partnerskomu finansirovaniyu (islamskomu finansirovaniyu) [Experience of the Republic of Tatarstan in implementing the experiment on partnership financing (Islamic financing)]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(3):575–579. doi:10.34925/EIP.2025.176.3.102. (In Russian).
4. Chumakovskiy V. I., Safonov M. S. Perspektivy razvitiya platezhno-raschetnykh sistem na prostranstve BRIKS [Prospects for the development of payment and settlement systems in the BRICS space]. *Ekonomicheskie nauki. [Economic Sciences]*. 2025;(251):323–329. doi:10.14451/1.251.323. (In Russian).
5. Derzaeva G. G., Akhmadieva G. G. Evolyutsiya nauchnoy mysli v oblasti sukuk kak islamskogo ekvivalenta oblgatsiy [Evolution of scientific thought in the field of sukuk as an Islamic equivalent of bonds]. *AlterEconomics*. 2025;22(4):650–665. doi:10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.5. (In Russian).
6. Erbolatova D. O. Sovremennoe sostoyanie «zelenogo» finansirovaniya v Kazakhstane [Current state of “green” financing in Kazakhstan]. *Nauka bez granits [Science Without Borders]*. 2020;(4):95–101. (In Russian).
7. Gordienko M. S. Vliyanie partnerskogo finansirovaniya na ustoychivoe razvitie stran mira, innovatsii i fintekh [The impact of partnership financing on sustainable development of countries, innovation and fintech]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii [Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia]*. 2026;(1):164–168. (In Russian).
8. Gusev K. N. BRIKS: ot idei edinoy valyuty k sisteme raschetov i obratno [BRICS: from the idea of a single currency to a settlement system and back]. *Sovremennaya Evropa [Modern Europe]*. 2025;(3):56–66. doi:10.7868/S3034599525030052. (In Russian).
9. Internal control, risk and Shariah non-compliant income in Islamic financial institutions / M. M. Hanefah, M. I. H. Kamaruddin, S. Salleh, Z. Shafli. *ISRA International Journal of Islamic Finance*. 2020;12(3):401–417. doi:10.1108/IJIF-02-2019-0025.
10. Khulukshinov D. E. Razvitie islamskogo (partnerskogo) finansirovaniya: mirovoy i rossiyskiy opyt [Development of Islamic (partnership) financing: world and Russian experience]. *Ekonomicheskie nauki [Economic Sciences]*. 2024;(4):427–438. (In Russian).
11. Kookueva V. V. Praktika realizatsii partnerskogo finansirovaniya v Rossii: analiz eksperimenta i perspektivy razvitiya [Practice of implementing partnership financing in Russia: analysis of the experiment and development prospects]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii [Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia]*. 2025;(4):213–217. doi:10.24412/2073-0454-2025-4-213-217. (In Russian).
12. Kudzhaev V. A., Sirazhudinova S. I. Murabakha: sushchnost', osobennosti i primeneniye v sovremennoy ekonomike [Murabaha: essence, features and application in the modern economy]. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki [Regional Problems of Economic Transformation]*. 2025;(6):462–472. doi:10.26726/rppe2025v6mtefa. (In Russian).
13. Kul'kova V. Yu., Minullin Yu. R., Khaytam A. M. Sotsial'nye determinanty partnerskogo finansirovaniya v regional'nykh praktikakh (keys Respubliki Tatarstan) [Social determinants of partnership financing in regional practices (case of the Republic of Tatarstan)]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik [Public Administration. Electronic Bulletin]*. 2023;(98):162–177. doi:10.24412/2070-1381-2023-98-162-177. (In Russian).
14. Lenkov I. N., Osipov V. S. Transformatsiya mezhdunarodnoy finansovoy sistemy: rol' platformy BRICS Bridge [Transformation of the international financial system: the role of the BRICS Bridge platform]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik [Public Administration. Electronic Bulletin]*. 2024;(107):39–49. doi:10.55959/MSU2070-1381-107-2024-39-49. (In Russian).

15. Mazhiev M. Kh. Pravovye sredstva osushchestvleniya partnerskogo finansirovaniya v Rossiyskoy Federatsii: problemy kvalifikatsii i napravleniya sovershenstvovaniya [Legal means of implementing partnership financing in the Russian Federation: problems of qualification and directions for improvement]. *Pravo i upravlenie [Law and Management]*. 2026;(4):134–139. doi:10.24412/2224-9133-2026-4-134-139. (In Russian).
16. Mineeva V. M., Postovan S. V., Orlova N. V. Sravnitel'nyy analiz islamskikh i traditsionnykh bankovskikh produktov: preimushchestva i nedostatki dlya klientov [Comparative analysis of Islamic and traditional banking products: advantages and disadvantages for clients]. *Universum: ekonomika i yurisprudentsiya [Universum: Economics and Jurisprudence]*. 2025;(7–1):5–9. (In Russian).
17. Pavenko D. E. Perspektivy vnedreniya sukuk v finansovuyu sistemu Rossiyskoy Federatsii [Prospects for the introduction of sukuk into the financial system of the Russian Federation]. *Auditorskije vedomosti [Audit Bulletin]*. 2026;(2):46–50. doi:10.24412/1727-8058-2026-2-46-50. (In Russian).
18. Randeree K. Demography, demand and devotion: driving the Islamic economy. *Journal of Islamic Marketing*. 2020;11(2):301–319. doi:10.1108/JIMA-06-2018-0102.
19. Shovkhalov Sh. A. Issledovanie rynka islamskikh finansovykh uslug, predostavlyаемых v Respublike Tatarstan [Research of the Islamic financial services market provided in the Republic of Tatarstan]. *Minbar. Islamic Studies*. 2023;16(2):432–446. doi:10.31162/2618-9569-2023-16-2-432-446. (In Russian).
20. Valishina N. R. Partnerskoe finansirovanie: pervye rezul'taty i postanovka problemy [Partnership financing: first results and problem statement]. *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika [Law and State: Theory and Practice]*. 2025;(2):154–157. doi:10.47643/1815-1337_2025_2_154. (In Russian).
21. Ved'kalo M. K. Perspektivy formirovaniya finansovoy infrastruktury BRIKS v usloviyakh rasshireniya ob'edineniya [Prospects for the formation of the BRICS financial infrastructure in the context of the expansion of the association]. *Ekonomicheskaya bezopasnost' [Economic Security]*. 2025;8(2):395–410. doi:10.18334/ecsec.8.2.122582. (In Russian).
22. Zalibekova D. Z. Rynok kriptovalyut v finansovoy sfere [Cryptocurrency market in the financial sphere]. *Problemy effektivnogo vzaimodeystviya gosudarstva, biznesa i obshchestva v usloviyakh tsifrovoy ekonomiki [Problems of effective interaction between the state, business and society in the digital economy: proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference (Makhachkala, 21 November 2024)]*. Makhachkala: Izdatel'stvo "Alef"; 2025:145–148. (In Russian).

Статья поступила в редакцию 07.05.2026;
одобрена после рецензирования 18.05.2026;
принята к публикации 08.06.2026.

The article was submitted 07.05.2026;
approved after reviewing 18.05.2026;
accepted for publication 08.06.2026.

Инновационные платёжные системы на основе исламских финансовых инструментов и единой цифровой валюты: вызовы и перспективы

Игорь Борисович Туруев

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры
международных финансов МГИМО МИД России, Москва, Россия,
i.turuev@inno.mgimo.ru, <https://orcid.org/0000-0002-9640-7475>

Светлана Юрьевна Перцева

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
международных финансовых технологий и инноваций,
МГИМО МИД России, Москва, Россия, sup.05@mail.ru,
<https://orcid.org/0000-0002-1041-9150>

Аннотация. В статье исследуется цифровая трансформация платёжных систем стран исламского мира в условиях геополитической турбулентности, санкционной фрагментации глобальной финансовой инфраструктуры и повышения интереса к альтернативным механизмам международных расчётов. Показано, что в современной литературе исламские платёжные механизмы рассматриваются преимущественно через призму религиозных ограничений и традиционного банкинга, при этом основное внимание уделяется комплаенс-рискам и соответствию нормам шариата, тогда как их интеграция с передовыми цифровыми технологиями и трансграничной интероперабельностью остаётся недостаточно изученной. Цель настоящего исследования заключается в комплексном анализе эволюции расчётных механизмов и теоретическом обосновании концепции независимого контура международных расчётов, в котором традиционные операции замещаются децентрализованными цифровыми активами, обеспеченными реальными товарами. Методологическую основу исследования составляют принципы исламского финансового права, SWOT-анализ, сравнительный анализ национальных платёжных экосистем, а также методы структурно-функционального анализа инновационных инструментов, контент-анализа нормативной базы и элементы системного моделирования трансграничных платёжных потоков. Результаты исследования заключаются в разработке авторской концепции цифровой валюты Ормузского пакта децентрализованной платформы на базе распределённого реестра, включающей токенизацию транзитных мощностей, эмиссию стейблкоинов, обеспеченных энергоресурсами, и прямое погашение обязательств

реальными активами. Обосновано, что расчётная логика данной платформы реализуется без привлечения традиционной фиатной ликвидности и западных клиринговых операторов за счёт прямой материальной обеспеченности базовыми товарами, гарантируя тем самым защиту от экстерриториальных санкций. Сделан вывод о том, что устойчивость предлагаемой системы определяется её шариатской легитимностью, материальным покрытием реальными активами и высокой адаптивностью к условиям геополитической турбулентности. Полученные результаты позволяют рассматривать предложенную цифровую валюту в качестве альтернативного механизма международных расчётов, востребованного в условиях санкционной фрагментации и цифровой трансформации глобальной платёжной инфраструктуры.

Ключевые слова: исламские финансы, платёжные системы, цифровая трансформация, стейблкоины, BNPL, Bupa, цифровая валюта, Ормузский пакт

Для цитирования: Туруев И. Б., Перцева С. Ю., Инновационные платёжные системы на основе исламских финансовых инструментов и единой цифровой валюты: вызовы и перспективы // Международный бизнес. 2026. Т. 15, № 1. С. 109–134. <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-109-134>.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Original article

Innovative Payment Systems Based on Islamic Financial Instruments and a Unified Digital Currency: Challenges and Prospects

Igor B. Turuev

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor at the Department of International Finance, MGIMO University, Moscow, Russia, i.turuev@inno.mgimo.ru, <https://orcid.org/0000-0002-9640-7475>

Svetlana Yu. Pertseva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of International Financial Technologies and Innovations, MGIMO University, Moscow, Russia, sup.05@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-1041-9150>

Abstract. The article explores the digital transformation of payment systems in Islamic countries against the backdrop of geopolitical turbulence, the sanction-driven fragmentation of the global financial infrastructure, and the growing

interest in alternative mechanisms for international settlement. It is shown that the existing literature predominantly treats Islamic payment mechanisms through the lens of religious restrictions and traditional banking, focusing largely on compliance risks and adherence to Sharia norms, whereas their integration with advanced digital technologies and cross-border interoperability remains underexplored. The aim of this study is to provide a comprehensive analysis of the evolution of settlement mechanisms and to offer a theoretical substantiation of a concept for an independent international settlement circuit, in which traditional operations are replaced by decentralised digital assets backed by real commodities. The methodological framework of the study draws on the principles of Islamic financial law, a SWOT analysis, comparative analysis of national payment ecosystems, structural-functional analysis of innovative instruments, content analysis of the regulatory environment, and elements of systemic modelling of cross-border payment. As a result, the authors' concept of a Hormuz Pact digital currency is developed – a decentralised distributed ledger platform that incorporates the tokenisation of transit capacity, the issuance of stablecoins backed by energy resources, and the direct settlement of obligations with real assets. The platform is formalised as a multilateral clearing network using smart contracts, which allows it to be interpreted as a sovereign international settlement infrastructure compliant with Sharia law. It is argued that the platform's settlement logic operates without recourse to conventional fiat liquidity or Western clearing operators by virtue of its direct material backing by basic commodities, thereby providing protection against extraterritorial sanctions. The conclusion is drawn that the resilience of the proposed system rests on its Sharia legitimacy, real-asset backing, and high adaptability to conditions of geopolitical turbulence. The findings make it possible to regard the proposed digital currency as an alternative international settlement mechanism that is particularly relevant in the context of the sanction-induced fragmentation and digital transformation of the global payments infrastructure.

Keywords: Islamic finance, payment systems, digital transformation, stablecoins, BNPL, Buna, digital currency, Hormuz Pact

For citation: Turuev I. B., Pertseva S. Yu., Innovative payment systems based on Islamic financial instruments and a unified digital currency: challenges and prospects. *International Business*. 2026;15(1):109–134. (In Russ.). <https://doi.org/10.24833/2949-639X-2026-1-15-109-134>.

Disclosure statement: no conflict of interest was reported by the authors.

Введение

С 1 сентября 2023 г. в России началась реализация эксперимента по внедрению партнёрского финансирования. Пилотными площадками стали четыре региона — Дагестан, Чечня, Башкортостан и Татарстан. Данный эксперимент, по сути, легализовал применение отдельных инструментов исламского банкинга в российском правовом поле [7].

Власти Ирана, столкнувшись с жёстким санкционным давлением, предложили создать так называемый Ормузский пакт. Речь идёт о союзе стран, заинтересованных в том, чтобы судоходство через пролив оставалось свободным,

а расчёты за пересечение пролива — независимыми от внешнего контроля. Ключевой проблемой при реализации данной инициативы является осуществление текущих платежей за транзит (аналог транзитных сборов) в долларах США и евро, что делает их мишенью для вторичных санкций.

В учебном пособии «Основы корпоративного управления в исламской финансовой системе» подробно раскрыты особенности и ключевые принципы расчётно-платёжных отношений в исламских финансах, включая запрет *риба*¹, *гарар*² и *майсир*³, а также требование привязки сделок к реальным активам [8]. Заслуживает внимания анализ хавалы как неформального трансфертного механизма, основанного на доверии, и региональной мультивалютной системы Bupa⁴.

В то же время ни хавала, ни Bupa на сегодняшний день не предлагают механизма создания специализированной цифровой валюты, которая позволила бы оплачивать стратегический транзит, оставаясь при этом полностью суверенной и защищённой от внешнего давления.

Цель настоящей работы состоит в выявлении ключевых особенностей современного развития платёжных систем стран исламского мира и разработке теоретической модели платёжной системы, базирующейся на исламских финансовых инструментах и единой цифровой валюте, которая может быть адаптирована для реализации в рамках Ормузского пакта.

Теоретические основы: от традиционных систем к цифровой умме⁵

Согласно базовому принципу исламских финансов, деньги рассматриваются как мера стоимости, а не как товар. Данный принцип накладывает ограничения на эмиссию цифровой валюты, исключая возможность создания необеспеченного денежного инструмента. Выпуск такой валюты должен быть подкреплён либо реальными активами (например, правом транзита судов в будущем периоде), либо пулом ликвидных активов, соответствующих требованиям шариата [17].

¹ Рибa (от араб. ربا — *ribā*) — ростовщичество, взимание ссудного процента или получение незаконного прироста капитала в сделках, строго запрещённое нормами исламского права (шариата).

² Гарар (от араб. غرر — *garar*) — недопустимая в исламском праве (шариате) сделка, в которой присутствует чрезмерная неопределённость, двусмысленность или обман относительно самого товара, его цены или сроков.

³ Майсир (от араб. ميسر — *maysir*) — исламский правовой термин, обозначающий азартные игры и любое обогащение, основанное на случайной удаче, а не на реальном труде или производстве.

⁴ Bupa — централизованная мультивалютная платёжная система, предназначенная для трансграничных расчётов в арабском регионе и за его пределами.

⁵ Умма (от араб. أمة — *ummah*) — религиозная община, сообщество верующих мусульман, объединённых единой верой, духовными и нравственными ценностями.

Система хавала, напротив, предлагает модель чистого взаимозачёта без физического перемещения денег, основанную на репутации⁶. К преимуществам хавалы относятся высокая скорость и низкая стоимость переводов, а к недостаткам — отсутствие прозрачности и уязвимость для отмыwania денег. В этой связи перспективным направлением считается гибридный подход, предполагающий интеграцию логики хавалы в блокчейн-среду, где каждый перевод фиксируется смарт-контрактом, а межхостовые расчёты осуществляются по принципу неттинга [8].

Следует отметить, что в июле 2025 г. Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыwанием денег (ФАТФ) опубликовала новый всеобъемлющий отчёт, в котором хавала и другие аналогичные системы денежных переводов вновь отнесены к каналам, используемым для финансирования терроризма, наряду с цифровыми платформами и виртуальными активами⁷.

Опыт системы Buna демонстрирует, что региональные расчёты могут функционировать на децентрализованной основе, используя корреспондентские счета центральных банков ОАЭ, Египта, Саудовской Аравии, Иордании и крупнейших транснациональных банков, таких как J.P. Morgan и Standard Chartered. Однако сохраняющаяся зависимость Buna от SWIFT и доллара США исключает возможность её применения участниками Ормузского пакта, находящимися под санкциями [14].

Важным событием 2025 г., свидетельствующим о растущем значении системы Buna за пределами арабского мира, стало решение Пакистана о подключении к данной платформе. На начальном этапе система будет функционировать в режиме приёма входящих переводов от пакистанских граждан, работающих за рубежом, что должно обеспечить повышение скорости и рост безопасности денежных переводов в страну. Ожидается, что данная мера будет способствовать достижению национальной цели по охвату 75% пакистанской молодёжи цифровыми финансовыми услугами к 2028 г.⁸

Цифровая трансформация исламских платёжных систем

Анализ влияния цифровых решений на развитие платёжной индустрии ряда исламских государств позволяет выявить характерные страновые тенденции.

⁶ Инвестиции в ESG-sukuk: быстрый рост, привлекательность и специфические риски в 2026 году // Национальный Банковский Журнал. URL: https://nbj.ru/dubai/investitsii_v_esg_sukuk_bystryy_rost_privlekatel/71935/ (дата обращения: 01.05.2026).

⁷ FATF Report: comprehensive update on terrorist financing risks // Financial Intelligence Analysis Unit (FIAU) : [site]. URL: <https://fiaumalta.org/news/fatf-report-comprehensive-update-on-terrorist-financing-risks/> (accessed: 01.05.2026).

⁸ Pakistan to integrate digital payment system with Arab world's Buna platform // Anadolu Ajansi. URL: <https://www.aa.com.tr/en/asia-pacific/pakistan-to-integrate-digital-payment-system-with-arab-world-s-buna-platform/3692390> (accessed: 18.07.2026).

Так, в Индонезии определяющим трендом выступает глубокая интеграция исламских социальных фондов (ЗИСВАФ: закят, инфак, садака и вакф)⁹ с национальной банковской системой. На семинаре, организованном Национальным комитетом по исламской экономике и финансам и Индонезийской ассоциацией исламских экономистов в феврале 2026 г., было отмечено, что подобная интеграция необходима для расширения финансовой инклюзивности и укрепления экосистемы исламской экономики¹⁰.

По оценкам регуляторов, потенциал сбора закята достигает 327 трлн индонезийских рупий, а денежного вакфа — 180 трлн рупий, однако фактическая мобилизация этих средств пока невелика. Для решения данной проблемы разрабатываются механизмы продуктивного управления вакфами с использованием банковских инструментов, в частности депозитов, связанных с денежным вакфом, которые уже привлекли 16,39 млрд рупий. Подобный подход имеет стратегическое значение, поскольку банковская система начинает выполнять функции не только получателя средств, но и управляющего (назира), а также поставщика финансирования для всей экосистемы¹¹. Данный тренд свидетельствует о том, что платёжная и банковская инфраструктура наряду с коммерческими потоками всё активнее обслуживает и социальные религиозные потоки [1].

Особого внимания заслуживает опыт Бахрейна, который укрепляет свой статус регионального финтех-хаба по нескольким направлениям, включая криптоплатежи, коммерческие карты и реализацию национальной стратегии в области искусственного интеллекта [2].

Одним из проявлений интеграции криптовалют в традиционный банкинг стало внедрение в феврале 2026 г. банковского решения для криптоплатежей, запущенного GFH Financial Group в партнёрстве с Binance¹². Клиенты GFH получили возможность использовать Binance Pay непосредственно в мобильном приложении банка для оперативного финансирования инвестиций с конвертацией криптоактивов в фиат в режиме реального времени. Это первый случай прямой интеграции криптокошелька с банковским приложением в стране [4].

⁹ ZISWAF (акроним от араб. *Zakat, Infaq, Sadaqah, Waqf*) — собирательный термин в исламской экономике, который означает комплекс институтов социальной филантропии и перераспределения богатства и включает в себя: 1) закят — обязательный ежегодный имущественный налог в пользу определённых категорий нуждающихся; 2) инфак — добровольные финансовые расходы или пожертвования на благие цели; 3) садака — добровольная милостыня, не имеющая строгих количественных или временных ограничений; 4) вакф — бессрочная передача имущества (недвижимости, капитала) в пользование обществу, при котором основное тело актива сохраняется, а доходы от него направляются на благотворительные или общественные нужды.

¹⁰ Akselerasi integrasi Dana Sosial Syariah untuk Perkuat Ekonomi Nasional // Komite Nasional Ekonomi Dan Keuangan Syariah : [site]. URL: <https://kneks.go.id/isu-ekonomi/358/kneks-akselerasi-integrasi-dana-sosial-syariah-untuk-perkuat-ekonomi-nasional> (accessed: 18.07.2026).

¹¹ KNEKS, IAEI, and ILUNI affirm that the integration of ZISWAF and Islamic banking is key to strengthening social impact // International Atomic Energy Agency (IAEI) : [site]. URL: <https://iaei.or.id/en/news-and-articles/news/kneks-iaei-and-iluni-affirm-that-the-integration-of-ziswaf-and-islamic-banking-is-key-to-strengthening-social-impact> (accessed: 18.07.2026).

¹² GFH and Binance launch Bahrain's first bank-integrated crypto payment solution // The Daily Tribune. URL: <https://www.newsofbahrain.com/business/121157.html> (accessed: 02.05.2026).

В Бахрейне активно внедряются новые карточные продукты для бизнеса. В январе 2026 г. банк Bahrain Islamic Bank (BisB) в партнёрстве с Mastercard выпустил новые коммерческие карты: BisB World Corporate Credit Card для топ-менеджмента и деловых поездок, а также BisB SME Debit Card для малого и среднего предпринимательства. В число преимуществ данных продуктов входят расширенные возможности отслеживания расходов, доступ в бизнес-залы, страховая защита и программа скидок¹³.

Одновременно в стране реализуется национальная стратегия, ориентированная на внедрение технологий искусственного интеллекта. Национальный оператор платёжной системы Бахрейна Benefit представил стратегию на 2025–2026 гг., которая предусматривает использование ИИ для повышения безопасности и эффективности платежей, а также развитие сервисов для малого и среднего бизнеса и расширение трансграничной интероперабельности. Значимость подобных инициатив подкрепляется ростом востребованности мгновенных платежей: в 2024 г. показатель достиг 23 транзакций на душу населения в месяц¹⁴.

Развитие финтех-сегмента в Египте сопровождается углублением партнёрства между технологическими компаниями и исламскими финансовыми институтами. В частности, египетский финтех-сервис PayMint получил разрешение Центрального банка Египта на выпуск предоплаченных карт национальной платёжной системы Meeza в сотрудничестве с Abu Dhabi Islamic Bank (ADIB)¹⁵. Данный продукт позволяет совершать покупки, снимать наличные и управлять счётом через мобильное приложение, предоставляя тем самым шариат-совместимый инструмент для выплаты заработной платы фрилансерам, сотрудникам и поставщикам¹⁶.

Широкое распространение получили сервисы оплаты в рассрочку. Египетская компания Damen ePayment заключила партнёрское соглашение с ADI Consumer Finance (дочерней структурой ADIB) для обслуживания пользователей приложения Takka¹⁷. Данное приложение представляет собой шариат-совместимый сервис потребительского финансирования, позволяющий покупать товары и оплачивать их в рассрочку с использованием предоплаченной карты. Таким

¹³ BisB announces collaboration with Mastercard to introduce new commercial card products in the Kingdom // Mastercard : [site]. URL: <https://mastercardcontentexchange.com/news/eemea/en/newsroom/press-releases/en/2025-1/december/bisb-announces-collaboration-with-mastercard-to-introduce-new-commercial-card-products-in-the-kingdom/> (accessed: 02.05.2026).

¹⁴ BENEFIT sharpens Bahrain's fintech edge with AI // The Daily Tribune. URL: <https://www.newsofbahrain.com/business/115431.html> (accessed: 02.05.2026).

¹⁵ Egyptian fintech PayMint launches Meeza prepaid card offering in partnership with ADIB-Egypt // Fintech Futures. URL: <https://www.fintechfutures.com/contactless-payments/egyptian-fintech-paymint-launches-meeza-prepaid-card-offering-in-partnership-with-adib-egypt> (accessed: 02.05.2026).

¹⁶ PayMint launches Meeza prepaid cards in Egypt with ADIB // Fintech Magazine Africa. URL: <https://fintechmagazine.africa/2025/01/07/paymint-launches-meeza-prepaid-cards-in-egypt-with-adib/> (accessed: 02.05.2026).

¹⁷ Damen, ADI Consumer Finance partner to enable installment payments for Takka app users // Arab Finance for Information Technology. URL: <https://www.arabfinance.com/en/news/newdetails/damen-and-adi-consumer-finance-partner-to-enable-installment-payments-for-takka-app-users> (accessed: 18.07.2026).

образом пользователи получили возможность вносить периодические платежи через сеть платёжных терминалов Damen, что значительно расширяет доступность исламских инструментов рассрочки.

Рынок платёжных услуг Катар демонстрирует устойчивый рост, который, согласно прогнозам, достигнет к 2031 г. 14,54 млрд долл. США при среднегодовом темпе роста 12,84%¹⁸. Так, в декабре 2024 г. была введена в эксплуатацию система валовых расчётов в реальном времени QA-RTGS, соответствующая стандарту ISO 20022. Благодаря сервису Fawraq (прокси-идентификация) длительность переводов сократилась с нескольких часов до секунд. Вместе с тем наблюдается активный рост использования безналичных инструментов: в апреле 2025 г. доля бесконтактных операций по картам достигла 92%. Развивается и трансграничное взаимодействие: Doha Bank сотрудничает с платформой Nium в сфере международных переводов, а Qatar National Bank осуществляет интеграцию с индийской платёжной системой UPI. В то же время сдерживающим фактором остаётся фрагментация стандартов QR-кодов среди субъектов малого бизнеса, для преодоления которой регулятор реализует меры по субсидированию и стандартизации [10].

Развитие финтех-стартапов в области платёжных решений в исламских странах заслуживает отдельного внимания. Показательным является опыт компании Fintech Alif, запустившей сервис Alif Pay в ОАЭ, что позволило ей укрепить рыночные позиции и расширить географию присутствия. В 2025 г. компания, основанная как стартап в Таджикистане, отметила 11-летие, подтвердив статус ведущей технологической финансовой организации в Центральной Азии¹⁹.

К числу ключевых достижений последних лет можно отнести следующие.

1. *Признание лидерских позиций.* В частности, Fintech Alif удостоена международной награды «Islamic Debit Card of the Year» от издания The Digital Banker и получила восемь наград платёжной системы Visa в различных номинациях, включая «Лучший локальный эмитент» и «Ведущий участник Visa Direct»²⁰.

2. *Развитие партнёрских отношений.* Подписано долгосрочное соглашение с Mastercard, направленное на развитие безналичных платежей, и запущена интеграция с Google Pay для карт Visa и Mastercard.

3. *Привлечение инвестиций.* В январе 2025 г. узбекское подразделение компании привлекло 20 млн долл. США долгового финансирования от американского инвестиционного фонда Accial Capital. Данные средства были направлены

¹⁸ Qatar payments market trends and expansion strategies 2026–2031 fragmented QR standard adoption among SMEs affecting Qatar payments market potential // Value Spectrum. URL: https://www.valuespectrum.com/corporate_news/1373845-qatar-payments-market-trends-and-expansion-strategies-2026-2031-fragmented-qr-standard-adoption-among-smes-affecting-qatar-payments-market-potential (accessed: 18.07.2026).

¹⁹ Pertseva S. Yu. Current trends in settlements and payments in the Islamic finance system // SSRN. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4648446 (accessed: 18.07.2026).

²⁰ Received eight awards from Visa // Alif Bank : [site]. URL: <https://alif.tj/en/bank/news/received-eight-awards-from-visa> (accessed: 18.07.2026) ; We turned 11 // Alif Bank : [site]. URL: <https://alif.tj/en/bank/news/we-turned-11> (accessed: 18.07.2026).

на развитие сервиса рассрочки *Nasiya*, который предоставляет розничное финансирование товаров и услуг на срок до 24 месяцев при строгом соблюдении норм шариата. Совокупный объём инвестиций, привлечённых компанией в Узбекистане с момента выхода на рынок, превысил 150 млн долл. США²¹.

Таким образом, *Fintech Alif* продолжает расширять присутствие на рынках Таджикистана, Узбекистана и ОАЭ, укрепляя свои позиции в качестве одного из ведущих поставщиков исламских финтех-решений.

Цифровая трансформация исламского банкинга находит отражение в конкретных примерах, демонстрирующих масштаб технологических изменений. Одним из наиболее показательных является опыт кувейтского *Boubyan Bank*, где цифровые каналы охватывают свыше 85% клиентов, преимущественно в возрасте до 30 лет, а на мобильное приложение приходится около 99% всех финансовых транзакций. Кроме того, банк реализовал более 80 инициатив по технологической модернизации, включая создание первой в исламском банкинге DevOps-инфраструктуры и развёртывание API-интеграции, охватывающей свыше 500 сервисов²².

Среди инновационных продуктов, соответствующих принципам шариата, можно выделить:

- сервис *Salary in Advance*, позволяющий клиентам получить до 60% заработной платы до установленной даты выплаты;
- решение для мгновенных платежей *WAMD*, использующее только номер мобильного телефона;
- цифровой ассистент *Musaed*, разработанный на базе технологий искусственного интеллекта и обеспечивающий точность обработки запросов свыше 87%²³.

Турецкий банк *Kuveyt Turk Katılım Bankası*, осуществляющий деятельность как в самой стране, так и в Западной Европе, активно цифровизирует свои услуги, предоставляя клиентам полный спектр операций через мобильное приложение: от открытия счетов и управления картами до подачи заявок на финансирование по модели *мурабаха*²⁴ и проведения внешнеторговых транзакций. В качестве приоритетных направлений дальнейшей цифровизации банк рассматривает внедрение цифровых консультационных сервисов, в том числе на базе искусственного интеллекта, и цифровизацию торгово-логистических цепочек²⁵.

²¹ Alif secures \$20m debt investment from Accial Capital to boost financial inclusion in Uzbekistan // Fin-Tech Futures. URL: <https://www.fintechfutures.com/financial-inclusion/alif-secures-20m-debt-investment-from-accial-capital-to-boost-financial-inclusion-in-uzbekistan> (accessed: 18.07.2026).

²² Boubyan Bank: Kuwait's partner in digital banking // Global Finance Magazine. URL: <https://gfmag.com/banking/boubyan-bank-kuwait-partner-in-digital-banking/> (accessed: 02.05.2026).

²³ World's best digital banks 2025: round II — Islamic regional // Global Finance Magazine. URL: <https://gfmag.com/award/award-winners/worlds-best-digital-banks-2025-round-ii-islamic-regional/> (accessed: 02.05.2026).

²⁴ Мурабаха — (от араб. *مُرَابَاة* *ribh*) — торговая сделка по нормам исламского права, исключающая ссудный процент.

²⁵ 2025 Entegre Faaliyet Raporu // Kuveyt Türk : [site]. URL: <https://www.kuveytturk.com.tr/medyum/2025-entegre-faaliyet-raporu-3859.pdf> (accessed: 18.07.2026).

Одним из ключевых трендов развития платёжной индустрии исламских стран является применение технологий распределённого реестра и цифровых валют центральных банков для обслуживания трансграничных расчётов [4]. Так, в ноябре 2025 г. ОАЭ совершили первую государственную транзакцию с использованием цифрового дирхама. Пилотный платёж был проведён Министерством финансов ОАЭ совместно с Департаментом финансов Дубая и Центральным банком ОАЭ через трансграничную платёжную систему mBridge²⁶.

Данная инициатива представляет собой значимый шаг в модернизации платёжной инфраструктуры страны. Она реализуется в рамках Программы трансформации финансовой инфраструктуры, направленной на укрепление позиций ОАЭ в качестве регионального центра финансовых инноваций. Стратегия Центрального банка ОАЭ также предусматривает создание нормативной базы для стейблкоинов, которые должны быть полностью обеспечены высоколиквидными активами²⁷.

Параллельно регуляторы по всему миру активизируют разработку правовых основ для цифровых активов. Например, в Саудовской Аравии введён ряд нормативных актов, регулирующих деятельность платёжных систем и операторов, а также допускающих предложение сукук²⁸ через краудфандинговые платформы. Центральный банк Бахрейна начал осуществлять надзор за операциями со стейблкоинами, в том числе на предмет их соответствия нормам шариата [8].

В январе 2026 г. финтех-компания Mal объявила о привлечении 230 млн долл. США на создание исламского цифрового банка, функционирующего на основе технологий искусственного интеллекта²⁹. Предполагается, что целевой аудиторией нового банка станут группы населения с низким уровнем дохода, а географический охват будет включать ОАЭ, Индонезию, Пакистан, Бангладеш и Египет. В настоящее время компания не располагает банковской лицензией и находится на ранней стадии взаимодействия с регуляторами. Для запуска в 2026 г. Mal предстоит пройти многоэтапный процесс утверждения в Abu Dhabi Global Market либо апробировать бизнес-модель в регуляторной «песочнице» RegLab³⁰.

²⁶ Ministry of Finance, Dubai Finance conduct first government transaction using Digital Dirham // Emirates News Agency. URL: <https://www.wam.ae/en/article/bmnwryz-ministry-finance-dubai-finance-conduct-first> (accessed: 18.07.2026).

²⁷ UAE makes first government transaction with digital dirham // Finance Middle East. URL: <https://www.financemiddleeast.com/news/uae-makes-first-government-transaction-with-digital-dirham/> (accessed: 18.07.2026).

²⁸ Сукук — (от араб. صكوك *sakk*) — исламские финансовые сертификаты, служащие эквивалентом традиционных облигаций.

²⁹ Mal breaks MEA records with \$230m seed round to build 'world's first' AI-native Islamic digital bank // The Fintech Times. URL: <https://thefintechtimes.com/mal-breaks-mea-records-with-230m-seed-round-to-build-worlds-first-ai-native-islamic-digital-bank/> (accessed: 18.07.2026).

³⁰ UAE fintech Mal secures USD 230 mln to pursue Islamic digital bank // The Paypers. URL: <https://thepayers.com/fintech/news/uae-fintech-mal-secures-usd-230-mln-to-pursue-islamic-digital-bank> (accessed: 18.07.2026).

Характеристика развития платёжных систем ряда исламских стран представлена в таблице 1³¹.

Таблица 1

Характеристика развития платёжных систем в ряде стран исламского мира по состоянию на 1 января 2026 г.

Страна	Доля цифровых кошельков (POS / E-com)	Доминирующий метод платежа	Статус систем быстрых платежей	Роль наличных денег	Особенности BNPL и инноваций
Турция	POS: ~15% E-com: ~13%	Карты (преимущественно кредитные) — около 2/3 всех платежей	Система FAST; внедрение QR-кодов	Высокая, но снижается под влиянием кешбэка и рассрочек по картам	Развиваются локальные операторы (BKM Express, Papara), конкурирующие с глобальными игроками
Саудовская Аравия	POS: ~43% E-com: ~40%	Цифровые кошельки (STC Pay, Apple Pay, PayPal)	Sarie не занимает доминирующего положения	Низкая благодаря развитию инновационных сервисов и программе Vision 2030	BNPL активно растёт (Tabby, Tamara); доля в e-com 4%, прогноз к 2030 — 5%
Малайзия	POS: ~32% E-com: ~26%	Цифровые кошельки (Touch'n Go, GrabPay, ShopeePay), усиливающиеся за счёт скидок и программ лояльности	DuitNow — ключевая система мгновенных платежей	Средняя; правительство стимулирует отказ от наличных для борьбы с уклонением от налогов	Популярен BNPL (Afterpay, Zip)
Индонезия	POS: ~22% E-com: ~42%	Преобладают системы BI-FAST и QRIS, а также кошельки GoPay, OVO	BI-FAST — доминирующая система; QR-коды совместимы с региональными стандартами (Таиланд, Сингапур)	Очень высокая	BNPL развивается преимущественно внутри экосистем (Gojek / GoPay)
ОАЭ	POS: ~29% E-com: ~35%	Карты лидируют в офлайн-торговле, кошельки — в онлайн-сегменте	Aani (система центрального банка); оплата через QR-коды	Умеренная, стремительно снижается благодаря стратегии Dubai Cashless	Доля BNPL в e-com — 4%; лидеры: Tabby и Tamara (Саудовская Аравия)

³¹ The global payments report: commerce in constant motion // Worldplay. URL: <https://wp-content-ful-test-static-content.worldpay.com/gpr/GPR2026-Digital-Medium.pdf> (accessed: 18.07.2026).

Страна	Доля цифровых кошельков (POS / E-com)	Доминирующий метод платежа	Статус систем быстрых платежей	Роль наличных денег	Особенности BNPL и инноваций
Нигерия	POS: ~15% E-com: ~13%	Карточные платежи и NIBSS Instant Payments; внедрение Nigeria QR	NIBSS — ключевой игрок	Крайне высокая; доля ЦВЦБ (eNaira) незначительна	BNPL находится на начальном этапе; основной упор на дебетовые карты (Verve)

Источник: составлено авторами на основе данных Worldpay.

Анализ современного состояния и тенденций развития платёжных систем в ряде исламских стран выявляет их нарастающую поляризацию. Монархии Персидского залива, такие как Саудовская Аравия и ОАЭ, совершили стремительный переход к передовым цифровым платёжным решениям, включая цифровые кошельки и исламские сервисы рассрочки. В то же время крупные развивающиеся экономики Юго-Восточной Азии и Африки в значительной степени ориентированы на традиционные дебетовые и кредитные карты, минуя стадию тотального доминирования международных карточных систем. Показателен пример Турции, где высокая инфляция, вопреки ожиданиям, не ведёт к накоплению сбережений в наличной форме, а, напротив, способствует росту использования кредитных карт как инструмента защиты от обесценивания денежных средств [20].

Одним из ключевых вызовов для платёжных систем исламского мира остаётся проблема использования наличных денег. Несмотря на цифровизацию, в Малайзии, Индонезии и особенно в Нигерии наличные расчёты остаются сдерживающим фактором для развития электронной коммерции. Индонезия и Нигерия входят в число мировых лидеров по доле оплаты наличными при доставке, что создаёт высокие риски возвратов для продавцов на маркетплейсах [5].

Стейблкоины и интероперабельность платёжных систем в странах исламского мира

Стейблкоин представляет собой криптовалюту, стоимость которой привязана к резервному активу (фиатной валюте, золоту), что обеспечивает стабильность её цены в отличие от волатильного биткоина и других альткоинов. При этом статус исламского стейблкоина признаётся за стейблкоином, соответствующим нормам шариата [3].

Ключевые требования к исламским стейблкоинам систематизированы в таблице 2.

Таблица 2

Требования для исламских стейблкоинов

№	Требование	Описание
1.	Отсутствие риб	Запрет на взимание процентов при эмиссии, хранении или обмене
2.	Обеспечение реальными активами	Стопроцентное резервирование ликвидными активами (фиатные валюты, золото)
3.	Прозрачность	Верификация резервного обеспечения в режиме реального времени и проведение обязательного независимого аудита
4.	Запрет спекулятивных инструментов	Исключение алгоритмических стейблкоинов и токенов с повышенной анонимностью
5.	Соответствие деятельности	Активы не должны направляться на финансирование запрещённых шариатом (харам) видов деятельности

Источник: составлено авторами.

ОАЭ занимают лидирующие позиции в создании нормативной базы и практической реализации исламских стейблкоинов. В июле 2024 г. Центральный банк ОАЭ ввёл Положение о регулировании услуг платёжных токенов — один из наиболее прогрессивных нормативных актов в данной сфере. В соответствии с данным положением все эмитенты стейблкоинов обязаны получить разрешение ЦБ ОАЭ, а резервы должны храниться на обособленных счетах в соотношении 1:1. Эмитентам необходимо проводить регулярный независимый аудит резервов, при этом выпуск разрешён исключительно через лицензированные дочерние компании (прямой выпуск банками не допускается)³².

Ключевые игроки на рынке стейблкоинов в ОАЭ представлены в таблице 3.

Таблица 3

Эмитенты стейблкоинов в ОАЭ в 2025 г.

Эмитент	Продукт	Статус	Особенности
Zand Bank	Zand AED	Полное разрешение	Первый регулируемый стейблкоин, номинированный в дирхаме ОАЭ; мультиблокчейн-совместимость
AI Maryah Community Bank	AE Coin	Окончательное одобрение	Интегрирован в государственные учреждения; пилотный проект с Департаментом финансов Дубая (с октября 2025 г.)
First Abu Dhabi Bank (FAB)	Стейблкоин FAB	В разработке	Реализуется в партнёрстве с ADQ и IHC; используется блокчейн-платформа ADI
RAKBank	Стейблкоин RAK	Принципиальное одобрение	Ожидает выполнения нормативных требований для получения окончательного разрешения
e& (Etisalat)	AE Coin (тестирование)	Пилотный проект	Тестирование для оплаты счетов

³² Payment token services regulation // Central Bank of the U.A.E. : [site]. URL: <https://rulebook.centralbank.ae/en/rulebook/payment-token-services-regulation> (accessed: 18.07.2026).

Окончание таблицы 3

Эмитент	Продукт	Статус	Особенности
Circle	USDC	Разрешение	Международный эмитент, получивший разрешение на выпуск стейблкоина, привязанного к доллару США
Ripple	RLUSD	Одобрение	Ориентирован на трансграничные платежи

Источник: составлено авторами.

Следует отметить, что Центральный банк ОАЭ отложил запуск государственного цифрового дирхама, запланированный на IV квартал 2025 г., по соображениям конфиденциальности и кибербезопасности³³. Сложившаяся ситуация сформировала благоприятную нишу для частных стейблкоинов, которые призваны дополнять, а не заменять будущую национальную цифровую валюту.

Малайзия выбрала иной, но не менее значимый подход, предполагающий интеграцию шариатской экспертизы непосредственно в процесс тестирования стейблкоинов [12]. В частности, в феврале 2026 г. Центральный банк Малайзии объявил о запуске трёх пилотных инициатив в рамках Центра инноваций в сфере цифровых активов, направленных на тестирование стейблкоинов, привязанных к малайзийскому ринггиту, и токенизированных депозитов³⁴.

Ключевые особенности малайзийской модели регулирования стейблкоинов систематизированы в таблице 4.

Таблица 4

Особенности подхода Малайзии к стабильным монетам

Аспект	Значение
Функциональная направленность	Оптовые платежи, трансграничные расчёты и расчёты по токенизированным активам
Участники	Standard Chartered Bank, CIMB Group, Maybank, Capital A
Шариатский комплаенс	Обязательное проведение шариатской экспертизы (Shariah-related considerations)
Сроки реализации	Пилотное тестирование запланировано на 2026 г.; разработка регуляторных ориентиров ожидается к концу 2026 г.

Источник: составлено авторами.

³³ Rakbank gets UAE approval for AED stablecoin as digital dirham remains stalled // Crypto Treasury Insights. URL: <https://cryptotreasuryinsights.substack.com/p/rakbank-gets-uae-approval-for-aed> (accessed: 18.07.2026).

³⁴ Digital asset innovation hub charts 2026 strategy with focus on ringgit stablecoin and tokenised deposits // Bank Negara Malaysia : [site]. URL: <https://www.bnm.gov.my/-/daih-upd> (accessed: 18.07.2026).

Малайзийская компания CIMB Group Holdings получила одобрение Центрального банка Малайзии на присоединение к Центру инноваций в сфере цифровых активов. В рамках пилотной инициативы банк планирует исследовать возможности токенизации эмитируемых им сукук и использования токенизированных депозитов для обеспечения сквозных платежей и расчётов³⁵.

Вместе с тем в 2025 г. Центральный банк Малайзии представил трёхлетнюю дорожную карту по токенизации, которая предусматривает развитие технологий в области управления цепочками поставок, создания шариат-совместимых финансовых продуктов и внедрения круглосуточных трансграничных расчётов³⁶.

Особое место в исламском мире занимают стейблкоины, обеспеченные золотом, поскольку золото традиционно рассматривается как халяльный актив, соответствующий принципу реального обеспечения. Так, в начале 2026 г. компании Mega Matrix Inc. и Ihsan Dhahab Sdn Bhd подписали меморандум о взаимопонимании, предусматривающий создание комплексной экосистемы драгоценных металлов в Саудовской Аравии³⁷.

Планируемые проекты в сфере золотообеспеченных исламских стейблкоинов представлены в таблице 5.

Таблица 5

Проекты золотообеспеченных исламских стейблкоинов

Проект	Описание
Специальная экономическая зона	Интегрированный комплекс на территории Саудовской Аравии и Катара, охватывающий всю цепочку создания стоимости драгоценных металлов (аффинаж, хранение, торговля, производство)
Шариат-совместимый RWA-токен и стейблкоин	Цифровой токен, полностью обеспеченный золотом и соответствующий нормам шариата
Цифровая биржа	Торговая платформа для операций с драгоценными металлами, слитками и иными инструментами, связанными с реальными активами (RWA)
Исламский цифровой золотой банк	Финансовый институт, предоставляющий услуги по финансированию, хранению и логистике для экосистемы драгоценных металлов

Источник: составлено авторами.

³⁵ CIMB joins Bank Negara's digital asset hub to test tokenised sukuk and payments // The Star. URL: <https://www.thestar.com.my/business/business-news/2026/02/11/cimb-joins-bank-negaras-digital-asset-hub-to-test-tokenised-sukuk-and-payments> (accessed: 18.07.2026).

³⁶ Malaysia tests Shariah-compliant tokenization as stablecoin pilots expand // Mitrade. URL: <https://www.mitrade.com/es/articulo/news/live-news/article-3-1470332-20260212> (accessed: 02.05.2026).

³⁷ Mega matrix partners with Ihsan Dhahab Sdn Bhd to develop an Islamic precious metals real-world asset ecosystem // MarketScreener. URL: <https://www.marketscreener.com/news/mega-matrix-partners-with-ihsan-dhahab-sdn-bhd-to-develop-an-islamic-precious-metals-real-world-asse-ce7e59d2d98df123> (accessed: 05.05.2026).

Реализация данных проектов будет способствовать развитию глобальной цифровой финансовой инфраструктуры. Значимым фактором здесь выступает интероперабельность платёжных систем ряда исламских стран. В этой связи особого внимания заслуживает проект Nexus, инициированный Инновационным хабом Банка международных расчётов, в котором активное участие принимают Малайзия и Индонезия³⁸. Участие в проекте обеспечивает совместимость национальных платёжных систем этих стран — малайзийской DuitNow и индийской UPI — с тайландской PromptPay. Тем самым закладывается основа для формирования первого в мире «исламского платёжного коридора», ориентированного на обслуживание туристических потоков и денежных переводов в регионе АСЕАН³⁹.

В отличие от традиционных корреспондентских отношений, которые нередко характеризуются низкой скоростью обработки и высокими транзакционными издержками, проект Nexus позволяет проводить трансграничные переводы так же быстро, как и внутренние расчёты. Это достигается за счёт создания единой стандартизированной технико-правовой платформы, к которой национальные системы (например, индийская UPI) подключаются через унифицированный программный интерфейс⁴⁰.

Особый интерес для системы исламских финансов представляет состав пилотной группы проекта Nexus. Пять стран подписали меморандум о взаимопонимании и намерены запустить пилотную версию в 2026 г. В их число входят Малайзия, Индия с её системой UPI, Филиппины, Сингапур и Таиланд. Кроме того, Индонезия участвует в проекте в качестве специального наблюдателя и с высокой вероятностью присоединится к нему на следующем этапе⁴¹.

Интеграция национальных платёжных систем Малайзии и, в перспективе, Индонезии в единую сеть с ключевыми торговыми партнёрами в рамках АСЕАН имеет принципиальное значение [18]. Во-первых, такая архитектура формирует инфраструктурную основу для обслуживания денежных переводов трудовых мигрантов из мусульманских стран: операции могут осуществляться практически мгновенно и с минимальными комиссионными издержками. Во-вторых, она позволяет упростить расчёты по трансграничным торговым операциям для субъектов малого и среднего бизнеса, работающих как в халяльной индустрии, так и в других отраслях. В-третьих, проект соответствует нормам шариата, поскольку по своей природе является исключительно платёжным сервисом, а не кредитным продуктом [15].

³⁸ Project Nexus // Sanskriti. URL: <https://www.sanskritias.com/hindi/current-affairs/project-nexus-36> (accessed: 18.07.2026).

³⁹ Unified Payments Interface (UPI): Instant Mobile Payments // National Payments Corporation of India (NPCI) : [site]. URL: <https://www.npci.org.in/product/upi> (accessed: 18.07.2026).

⁴⁰ Unified Payment Interface (UPI) // Ministry of Economics and Information Technology : [site]. URL: <https://www.digitalindia.gov.in/initiative/unified-payment-interface-upi/> (accessed: 18.07.2026).

⁴¹ Project Nexus // Sanskriti. URL: <https://www.sanskritias.com/hindi/current-affairs/project-nexus-36> (accessed: 18.07.2026).

Таким образом, проект Nexus автоматизирует обмен фиатными валютами, а его механизм не противоречит запрету на рибя и гарар при условии, что используемые валюты и базовые активы являются дозволенными (халяль).

В целях систематизации представленных данных целесообразно провести SWOT-анализ развития платёжных систем исламских стран мира, результаты которого обобщены в таблице 6.

Таблица 6

SWOT-анализ развития платёжных систем исламских стран мира

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Прочная идеологическая и нормативно-правовая база 2. Высокая институциональная поддержка на государственном уровне 3. Быстрый рост цифровой инфраструктуры 4. Развитие специализированных платёжных инструментов	1. Фрагментация регуляторных и шариатских стандартов 2. Технологическое отставание 3. Низкий уровень финансовой инклюзивности и доступности услуг 4. Недостаток квалифицированных кадров 5. Регуляторные ограничения в немусульманских юрисдикциях
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Цифровая трансформация как драйвер экономического роста 2. Развитие рынка BNPL-сервисов 3. Значительные инвестиции в исламский финтех, в том числе в платёжные технологии (PayTech) 4. Благоприятная регуляторная среда для инноваций, включая создание регуляторных «песочниц» 5. Трансграничная интероперабельность платёжных систем	1. Регуляторная неопределённость и комплаенс-риски 2. Технологические риски, связанные с эксплуатацией устаревшей ИТ-инфраструктуры 3. Политическая и экономическая нестабильность 4. Конкуренция с традиционными финансовыми институтами 5. Риски, связанные с внедрением новых технологий

Источник: составлено авторами.

Таким образом, современная платёжная индустрия в странах исламского мира характеризуется рядом отличительных черт. Платёжные системы этих государств опираются на строгие религиозные и правовые нормы, формирующие доверие пользователей. Запрет рибя и гарар создаёт прозрачную среду для проведения расчётов. Доверие выступает ключевым активом, при этом в исламских финансах оно приобретает характер не только рыночного, но и религиозного требования [11].

При этом цифровые инновации выступают ключевым драйвером роста платёжного рынка в исламских странах. В ряде государств запускаются полностью цифровые исламские банки, мобильные приложения интегрируются

в экосистемы, формируются финтех-партнёрства с платформами цифрового закята⁴², P2P-кредитования и халяль-маркетплейсами. Основные платёжные инновации стран исламского мира представлены в таблице 7.

Таблица 7

Инновационные платёжные инструменты стран исламского мира

Инструмент	Страны	Особенность
Системы быстрых платежей	FAST (Турция), Aani (ОАЭ), BI-FAST (Индонезия), DuitNow (Малайзия)	Круглосуточная доступность, мгновенные переводы
Национальные QR-стандарты	TR QR Code (Турция), QRIS (Индонезия), Nigeria QR (Нигерия)	Снижение транзакционных издержек, обеспечение межсистемной совместимости (интероперабельности)
Исламские платёжные карты	Zaman Bank (ОАЭ), Albaraka Türk (Турция)	Отсутствие ссудного процента, кешбэк, соответствующий нормам шариата, полный шариатский комплаенс
Регулируемые стейблкоины	Zand AED (ОАЭ), AE Coin (ОАЭ)	Стопроцентное резервирование фиатными средствами, одобрение центральным банком

Источник: составлено авторами.

В то же время следует отметить фрагментационный характер регуляторных стандартов. В частности, один и тот же платёжный продукт может признаваться халяльным в одной стране и харамным в другой, что ведёт к разобщённости внутри исламского сообщества и снижению доверия. Кроме того, существуют различные интерпретации шариатских норм [13]. Например, продажа услуг (образовательных, туристических) по модели мурабаха разрешена Организацией бухгалтерского учёта и аудита исламских финансовых учреждений⁴³, однако не получила нормативного закрепления в законодательстве Казахстана, что ограничивает спектр предлагаемых продуктов.

Одним из серьёзных вызовов остаётся недостаточная гармонизация исламских финансовых инструментов с английским правом, на котором основано большинство таких продуктов, что в ряде стран постсоветского пространства затрудняет их практическое применение [16].

Кроме того, не все страны исламского мира имеют равный доступ к инновационным решениям, современному оборудованию и передовому программному обеспечению. Так, 70% крупных банков Ближнего Востока продолжают использовать инфраструктуру, созданную до массового распространения смартфонов,

⁴² Закят — (от араб. زكاة *zakāt*) — обязательный ежегодный налог, который состоятельные мусульмане обязаны выплачивать в пользу нуждающихся.

⁴³ Shari'ah Standard // Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) : [сайт]. URL: <https://aaoifi.com/ss-8-murabahah/?lang=en> (accessed: 18.07.2026).

а в Азиатско-Тихоокеанском регионе 68% ИТ-бюджетов направляется на поддержание устаревших систем в ущерб инновационной деятельности. Как следствие, 76% жалоб клиентов исламских банков связаны с цифровыми сбоями: отключениями, проблемами авторизации и ошибками биллинга⁴⁴.

Кроме того, следует отметить низкий уровень доступа населения к банковским, в том числе платёжным услугам (особенно в Индонезии, Пакистане и Нигерии), а также ограниченный доступ к цифровым платежам в сельских территориях. Проблему усугубляет недостаточная финансовая грамотность населения [17].

Вместе с тем сама цифровая трансформация платёжного сектора выступает драйвером экономического роста исламских стран. Согласно прогнозам S&P Global Ratings, в ближайшие три года ожидается ускорение роста финансирования исламских финансовых институтов до 8–10%, а активы исламских банков превысят 550 млрд долл. к 2028 г. Ключевыми направлениями цифровизации станут мобильные платежи и внедрение технологий искусственного интеллекта в платёжные сервисы для снижения издержек и расширения доступа, а также интеграция платёжных систем с экосистемами. Уже сегодня активно развиваются цифровые платформы для закята и пожертвований⁴⁵.

Среди потенциальных угроз, стоящих перед исламской платёжной системой, можно выделить регуляторную неопределённость; проблемы с конфиденциальностью; кибербезопасность; этические риски, связанные с дискриминацией и непрозрачностью алгоритмов; отсутствие шариатской экспертизы для большинства инновационных технологических решений, включая технологии искусственного интеллекта и DeFi-протоколы. Особую обеспокоенность вызывают политические риски, связанные с военными конфликтами в регионе [19].

Влияние геополитического фактора на расчётно-платёжные отношения и концепция цифровой валюты Ормузского пакта

Ормузский пролив, через который проходит около 20% мирового нефтяного трафика, является критически важным энергетическим узлом. Геополитический шок, вызванный военными действиями в Иране, ускоряет трансформацию расчётно-платёжных отношений. Текущий конфликт ограничивает доступ к традиционной долларовой инфраструктуре, в связи с чем в качестве безопасных

⁴⁴ Legacy systems are quietly breaking Islamic banks // Islamic Finance News. URL: <https://www.islamicfinance.com/news/legacy-systems-are-quietly-breaking-islamic-banks.html> (accessed: 18.07.2026).

⁴⁵ Asia-Pacific Islamic banking outlook 2026: rebound masks regional divergence // S&P Global : [site]. URL: <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/asia-pacific-islamic-banking-outlook-2026-rebound-masks-regional-divergence-s101656105> (accessed: 18.07.2026).

альтернативных каналов всё чаще используются расчёты в юанях и стейблкоинах⁴⁶. Следует отметить технологическую гибридность выбранной схемы, которая призвана снизить транзакционные издержки и риски санкций. Вместе с тем актуализируется вопрос о конкуренции юаня с частными стейблкоинами, а также возможности построения платёжной системы на основе исламских финансовых инструментов и единой цифровой валюты, предназначенной для обслуживания международных расчётов в рамках Ормузского пакта.

Таким образом, наблюдаемая переориентация платежей на юань и стейблкоины свидетельствует о формировании параллельной платёжной инфраструктуры, ориентированной на обслуживание критических сырьевых потоков.

В качестве решения предлагается выпуск единой цифровой валюты, обеспеченной следующими пулами активов.

1. Пул «Активы пролива» — токенизированные права на использование пропускной способности Ормузского пролива, распределённые между странами-участниками (Иран, Оман, планируемые к присоединению Катар и Ирак, а также Пакистан и Россия в качестве гарантов). Фактически данный компонент представляет собой инвестиционный сертификат (сукук аль-истисмар), базовым активом которого выступает доступ к стратегическому транспортному коридору.

2. Пул «Энергетический» — обеспечение частью экспортных поставок нефти и газа стран-участниц, депонируемых в исламском трасте (вакф). Такая структура полностью соответствует принципу «сделки, основанные на активах».

Техническая архитектура системы опирается на платформу распределённого реестра, функционирующую как консорциумная сеть с участием центральных банков стран-участниц в качестве валидаторов.

Предусматриваются две формы цифровой валюты: оптовая (внутрибанковская) для проведения клиринга между центральными банками и крупными исламскими банками; розничная (пользовательская) для оплаты транзитных сборов судовладельцами. Платёж реализуется через смарт-контракт: при заходе судна в пролив необходимая сумма в цифровой валюте блокируется на счёте плательщика, а после завершения транзита автоматически перечисляется оператору пролива.

На основе типологии платёжных систем, приведённой в пособии, предлагается комбинированный расчётный режим, включающий два компонента:

- валовые расчёты в режиме реального времени для крупных операторов танкерного флота, осуществляющих платежи высокой стоимости; процентный риск при этом отсутствует, поскольку цифровая валюта Ормузского пакта не предусматривает начисления процента на остаток — такая практика являлась бы прямым нарушением запрета риба;

⁴⁶ EIA outlook signals long-term impact from strait of Hormuz disruptions // Mansfield. URL: <https://mansfield.energy/2026/05/21/eia-outlook-signals-long-term-impact-from-strait-of-hormuz-disruptions/> (accessed: 18.07.2026).

- нетто-расчёты для агрегированных платежей малых судовладельцев; окончательный клиринг осуществляется один раз в день (по аналогии с исламским принципом мукаса⁴⁷ — взаимозачёта).

Ключевым элементом предлагаемой системы является Шариатский наблюдательный совет (ШНС) пакта. В соответствии со стандартом IFSB-10⁴⁸, совет наделён правом вето на любую транзакцию, содержащую гарар, например, фьючерс на будущий транзит судна без реального бронирования или майсир. Аудиторские стандарты Организации по бухгалтерскому учёту и аудиту для исламских финансовых учреждений (ASIFI No. 6) предписывают обязательный ежегодный внешний шариатский аудит эмиссионного центра.

Предлагаемая цифровая валюта Ормузского пакта представляет собой, по сути, гибрид расчётной единицы и инвестиционного токена. При этом необходимо избежать следующих принципиальных ошибок.

1. Спекулятивного обращения: данная валюта не должна обращаться на вторичных рынках с целью извлечения курсовой прибыли, поскольку такие операции квалифицируются как майсир. Она предназначена исключительно для оплаты транзитных сборов и приобретения товаров первой необходимости между участниками пакта.

2. Анонимности: в отличие от классической хавалы, все транзакции должны быть прозрачны для регуляторов стран-участниц. Однако санкционный режим предполагает, что данная информация не подлежит передаче третьим странам, в том числе по каналам SWIFT.

Опыт Ирана, который уже использует хавалу и наличные перевозки для преодоления санкционных ограничений, указывает на необходимость автоматизации данных процессов. Смарт-контракты, развёрнутые на блокчейн-платформе с мультиподписью центральных банков, способны выполнять роль «цифрового хаваладара» (брокера), в котором математически гарантированное исполнение заменяет личное доверие [9].

К числу основных препятствий и возможных путей их преодоления можно отнести следующие.

1. *Различие шариатских школ (мазхабов)*. В пакте могут участвовать страны с несовпадающими богословско-правовыми традициями (иранская шиитская школа и суннитские государства Персидского залива). Решением может стать создание наднационального Шариатского наблюдательного совета по образцу Международной исламской академии фикха, наделённого правом выносить обязательные для исполнения фетвы в отношении операций пакта.

⁴⁷ Мукаса — (от араб. مقاصد *muqāṣa*) — механизм взаимозачёта (клиринга) или погашения взаимных долговых обязательств между двумя или более сторонами без фактического перевода денежных средств.

⁴⁸ IFSB-10 документ, принятый в декабре 2009 года и являющийся фундаментальным международным регуляторным стандартом, определяющим, как исламские финансовые институты должны выстраивать внутренние процессы для гарантии строгого соответствия своей деятельности нормам шариата.

2. *Низкая начальная ликвидность новой цифровой валюты.* Для её обеспечения первичный пул ликвидности должен формироваться за счёт взносов стран-участниц, осуществляемых в форме реальных активов (квоты на пропускную способность, зерно, удобрения). Данный подход согласуется с принципом «деньги как потенциальный капитал».

3. *Противодействие со стороны Соединённых Штатов и Европейского союза.* Предлагаемая система не входит в противоречие с международным правом, поскольку взимание платы за транзит через территориальные воды, включая Ормузский пролив, на который распространяется режим транзитного прохода, является суверенным правом прибрежных государств. Использование собственной цифровой валюты представляет собой легитимный механизм снижения транзакционных издержек.

Анализ показывает, что создание платёжной системы на основе исламских финансовых инструментов и единой цифровой валюты, ориентированной на обслуживание расчётов в рамках Ормузского пакта, представляет собой концептуальную задачу. Теоретическую основу такой системы образуют принципы шариата, а её практическую базу формируют региональные платёжные решения и неформальные трансфертные механизмы системы хавала, адаптированные к блокчейн-среде. При этом ключевыми условиями успешной реализации проекта выступают создание единого Шариатского наблюдательного совета стран-участниц; эмиссия цифровой валюты, полностью обеспеченной транзитными мощностями и товарными активами; внедрение гибридной модели расчётов, исключающей использование доллара США [6].

Заключение

Проведённое исследование показывает, что фундаментальные принципы исламских финансов успешно интегрируются в цифровую среду. Эволюция расчётных механизмов от неформальной системы хавала до регулируемых платформ типа Vupa актуализирует потребность в суверенных децентрализованных системах, свободных от долларовой зависимости и санкционных рисков.

Анализ опыта Турции, стран Персидского залива, Малайзии, Индонезии и Нигерии позволил выявить региональную поляризацию: нефтяные монархии внедряют регулируемые стейблкоины и цифровые кошельки, тогда как страны Юго-Восточной Азии и Африки развивают национальные системы быстрых платежей и шариат-совместимые сервисы рассрочки, такие как Tabby и Tamara. Параллельно токенизация фондов закята и вакфа расширяет социальную миссию финтеха. Вместе с тем отрасль сталкивается с фрагментацией стандартов и зависимостью от устаревшей ИТ-инфраструктуры, которую продолжают использовать более половины банков региона.

В работе предложена авторская модель цифровой валюты Ормузского пакта, построенная на базе распределённого реестра. Система обеспечена реальными активами — токенизированными транзитными квотами и энергоресурсами в ваффе, разделена на оптовый и розничный контуры и контролируется наднациональным Шариатским наблюдательным советом с правом вето на спекулятивные операции.

Данная концепция формирует легитимный механизм проведения расчётов за стратегический транзит, позволяющий минимизировать воздействие экстерриториальных санкций. Для России она создаёт потенциальную возможность интеграции цифрового рубля в независимый контур международных расчётов в рамках БРИКС+. Таким образом, синтез исламских финансов и цифровых технологий подтверждает, что этические нормы и инновации способны взаимно усиливать друг друга, создавая устойчивые макроэкономические решения.

Список источников

1. Абдуллина Э. И., Галяутдинов Г. И. Система международных денежных переводов хавала: сущность и особенности функционирования в современном мире // Экономика и предпринимательство. 2025. № 2(175). С. 1478–1483. doi:10.34925/EIP.2025.175.2.273.
2. Аюпов А. А., Абдуллина Э. И. Хавала в системе трансграничных расчетов: стратегический потенциал для финансовой безопасности России // Экономика и предпринимательство. 2025. № 12–1(185). С. 181–186. doi:10.34925/EIP.2025.185.12.029.
3. Гасангусейнов А. Р. Принципы исламского банкинга: чем он отличается от традиционного? // Российский экономический вестник. 2025. Т. 8, № 4. С. 259–265.
4. Идрисова Х. М. Исламские инвестиционные продукты: проблемы и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 19 апреля 2018 г.). Чебоксары : Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2018. С. 232–237.
5. Исаева Е. А. Исламский бантинг: основные правила и принципы, перспективы развития в современных условиях // Финансовые рынки и банки. 2023. № 6. С. 140–146.
6. Концепция искусственного интеллекта в деятельности центральных банков: институциональные возможности / М. Ю. Лев, А. И. Болонин, И. Б. Туруев, Ю. Г. Лещенко // Экономическая безопасность. 2024. Т. 7, № 4. С. 781–808. doi:10.18334/ecsec.7.4.120831.
7. Лукьянченко М. С., Гусев В. А., Костина О. И. Цифровые финансовые активы в трансформации российского бизнеса: возможности и вызовы // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 11–3. С. 375–380. doi:10.17513/vaael.3892.
8. Основы корпоративного управления в исламской финансовой системе / И. Б. Туруев, Л. А. Юнусов, С. Ю. Перцева [и др.]. Москва : Аспект Пресс, 2024. 160 с.
9. Перцева С. Ю. Ключевые тренды развития российской платежной индустрии // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5–1. С. 123–128. doi:10.17513/vaael.2816.
10. Перцева С. Ю. Потенциал цифрового рубля для трансграничного взаимодействия стран БРИКС // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4–1. С. 132–136. doi:10.17513/vaael.3341.

11. Роль цифровых технологий в управлении финансовыми ресурсами предприятий химической промышленности волгоградской области / Т. Ш. Абидов, О. А. Воротилова, О. В. Котова [и др.] // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2025. № 5–1. С. 6–14. doi:10.17513/vaael.4125.
12. Туруев И. Б., Перцева С. Ю. Платежные системы в условиях новой реальности : монография. Москва : Аспект Пресс, 2023. 216 с.
13. Alkhan A., Hassan M. K. Does Islamic microfinance serve Maqāsid al-Shari'a? // *Borsa Istanbul Review*. 2020. Vol. 21, no. 2. doi:10.1016/j.bir.2020.07.002.
14. Azmat S., Skully M., Brown K. Can Islamic banking ever become Islamic? // *Pacific-Basin Finance Journal*. 2015. Vol. 34. P. 253–272. doi:10.1016/j.pacfin.2015.03.001.
15. Khan A. A., Ghias S., Hyder S. I. Islamic banking prospects, challenges and criticism: a systematic literature review // *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*. 2021. Vol. 7, no. 4. P. 921–930. doi:10.26710/jafee.v7i4.2072.
16. Majeed M. T., Zainab A. Sharia'h practice at Islamic banks in Pakistan // *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 2018. Vol. 9, no. 3. P. 274–289. doi:10.1108/JIA-BR-03-2015-0011.
17. Malit F. Jr., Al Awad M., Naufal G. More than a criminal tool: the hawala system's role as a critical remittance channel for low-income Pakistani migrants in Dubai // *Remittances Review*. 2017. Vol. 2, no. 2. P. 63–88. doi:10.33182/rr.v2i2.429.
18. The prospects for Islamic social banking in Indonesia / M. L. Hamidi, A. Worthington, T. West, R. Ismal // *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*. 2019. Vol. 5, no. 2. P. 237–262. doi:10.21098/jimf.v5i2.1062.
19. The use of cryptocurrencies for hawala in Islamic finance / M. Valeri, R. Fondacaro, C. De Angelis, A. Barella // *European Journal of Islamic Finance*. 2020. doi:10.13135/2421-2172/4145.
20. Yanıkkaya H., Pabuçcu Y. U. Causes and solutions for the stagnation of Islamic banking in Turkey // *ISRA International Journal of Islamic Finance*. 2017. Vol. 9, no. 1. P. 43–61. doi:10.1108/IJIF-07-2017-005.

References

1. Abdullina E. I., Galyautdinov G. I. Sistema mezhdunarodnykh denezhnykh perevodov khavala: sushchnost' i osobennosti funktsionirovaniya v sovremennom mire [The system of international money transfers hawala: essence and features of functioning in the modern world]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(2):1478–1483. doi:10.34925/EIP.2025.175.2.273. (In Russian).
2. Alkhan A., Hassan M. K. Does Islamic microfinance serve Maqāsid al-Shari'a? *Borsa Istanbul Review*. 2020;21(2). doi:10.1016/j.bir.2020.07.002.
3. Ayupov A. A., Abdullina E. I. Khavala v sisteme transgranichnykh raschetov: strategicheskiy potentsial dlya finansovoy bezopasnosti Rossii [Hawala in the system of crossborder payments: strategic potential for Russia's financial security]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo [Economics and Entrepreneurship]*. 2025;(12–1):181–186. doi:10.34925/EIP.2025.185.12.029. (In Russian).
4. Azmat S., Skully M., Brown K. Can Islamic banking ever become Islamic? *Pacific-Basin Finance Journal*. 2015;34:253–272. doi:10.1016/j.pacfin.2015.03.001.
5. Gasanguseynov A. R. Printsipy islamskogo bankinga: chem on otlichaetsya ot traditsionnogo [Principles of Islamic banking: how it differs from traditional]. *Rossiyskiy ekonomicheskii vestnik [Russian Economic Bulletin]*. 2025;8(4):259–365. (In Russian).

6. Idrisova Kh. M. Islamskie investitsionnye produkty: problemy i perspektivy razvitiya [Islamic investment products: problems and prospects of development]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, tendentsii, perspektivy razvitiya* [Economics and management: problems, trends, development prospects: proceedings of the 8th International Scientific and Practical Conference (Cheboksary, 19 April 2018)]. Cheboksary: Centre for Scientific Cooperation "Interactive Plus"; 2018:232–237. (In Russian).
7. Isaeva E. A. Islamskiy banking: osnovnye pravila i printsipy, perspektivy razvitiya v sovremennykh usloviyakh [Islamic banking: basic rules and principles, development prospects in modern conditions]. *Finansovye rynki i banki* [Financial markets and banks]. 2023;(6):140–146. (In Russian).
8. Khan A. A., Ghias S., Hyder S. I. Islamic banking prospects, challenges and criticism: a systematic literature review. *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*. 2021;7(4):921–930. doi:10.26710/jafee.v7i4.2072.
9. Kontseptsiya iskusstvennogo intellekta v deyatel'nosti tsentral'nykh bankov: institucional'nye vozmozhnosti [The concept of artificial intelligence in the activities of central banks: institutional opportunities] / M. Yu. Lev, A. I. Bolonin, I. B. Turuev, Yu. G. Leshchenko. *Ekonomicheskaya bezopasnost'* [Economic security]. 2024;7(4):781–808. doi:10.18334/ecsec.7.4.120831. (In Russian).
10. Lukyanchenko M. S., Gusev V. A., Kostina O. I. Tsifrovye finansovye aktivy v transformatsii rossiyskogo biznesa: vozmozhnosti i vyzovy [Digital financial assets in the transformation of Russian business: opportunities and challenges]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]. 2024;(11–3):375–380. doi:10.17513/vaael.3892. (In Russian).
11. Majeed M. T., Zainab A. Sharia'h practice at Islamic banks in Pakistan. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 2018;9(3):274–289. doi:10.1108/JIABR-03-2015-0011.
12. Malit F. Jr., Al Awad M., Naufal G. More than a criminal tool: the hawala system's role as a critical remittance channel for low-income Pakistani migrants in Dubai. *Remittances Review*. 2017;2(2):63–88. doi:10.33182/rr.v2i2.429.
13. Osnovy korporativnogo upravleniya v islamskoy finansovoy sisteme [Fundamentals of corporate governance in the Islamic financial system] / I. B. Turuev, L. A. Yunusov, S. Yu. Pertseva [et al.]. Moscow: Aspekt Press; 2024. 160 p. (In Russian).
14. Pertseva S. Yu. Klyuchevye trendy razvitiya rossiyskoy platezhnoy industrii [Key trends in the development of the Russian payment industry]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]. 2023;(5–1):123–128. doi:10.17513/vaael.2816. (In Russian).
15. Pertseva S. Yu. Potentsial tsifrovogo rublya dlya transgranichnogo vzaimodeystviya stran BRIKS [The potential of the digital ruble for crossborder interaction of the BRICS countries]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]. 2024;(4–1):132–136. doi:10.17513/vaael.3341. (In Russian).
16. Rol' tsifrovyykh tekhnologiy v upravlenii finansovymi resursami predpriyatiy khimicheskoy promyshlennosti volgogradskoy oblasti [The role of digital technologies in managing financial resources of chemical industry enterprises in the Volgograd region] / T. Sh. Abidov, O. A. Vorotilova, O. V. Kotova [et al.]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava* [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]. 2025;(5–1):6–14. doi:10.17513/vaael.4125. (In Russian).
17. The prospects for Islamic social banking in Indonesia / M. L. Hamidi, A. Worthington, T. West, R. Ismal. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*. 2019;5(2):237–262. doi:10.21098/jimf.v5i2.1062.

18. The use of cryptocurrencies for hawala in Islamic finance / M. Valeri, R. Fondacaro, C. De Angelis, A. Barella. *European Journal of Islamic Finance*. 2020. doi:10.13135/2421-2172/4145.

19. Turuev I. B., Pertseva S. Yu. *Platezhnye sistemy v usloviyakh novoy real'nosti: monografiya* [Payment systems in the new reality]. Moscow: Aspekt Press; 2023. 216 p. (In Russian).

20. Yanikkaya H., Pabuçcu Y. U. Causes and solutions for the stagnation of Islamic banking in Turkey. *ISRA International Journal of Islamic Finance*. 2017;9(1):43–61. doi:10.1108/IJIF-07-2017-005.

Статья поступила в редакцию 01.05.2026;
одобрена после рецензирования 16.05.2026;
принята к публикации 20.05.2026.

The article was submitted 01.05.2026;
approved after reviewing 16.05.2026;
accepted for publication 20.05.2026.



МБ