

Восточный поворот: примерка

НАУФОР провела круглый стол, на котором специалисты обсуждали возможности появления в России схем исламского финансирования

В повестку стола попал ряд вопросов: перспективы и условия развития исламских финансов в России; возможные плюсы ИФ (и, возможно, минусы); достаточна ли российская законодательно-нормативная база; какие инструменты исламского финансирования могут сейчас быть наиболее востребованными и технологичными.

Участники: Бекхан Чокаев, к.ф.-м.н., старший научный сотрудник института Гайдара; Магомет Яндиев, доцент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова; Ильяс Зарипов, к.э.н., магистр исламских финансов, советник Правления банковской группы ЗЕНИТ; Андрей Журавлев, арабист, к.э.н., независимый эксперт по исламским финансам; Виктор Ефремов, «Транскапиталбанк», начальник управления торгового и проектного финансирования; Ирина Слюсарева — журналист.

Модератор: Андрей Журавлев

Андрей Журавлев. Перспективы развития исламских финансов в России затрагивают две составляющих этого процесса — внутреннюю и внешнюю. С одной стороны, это закрытие для нас сейчас западных внешних рынков, неясные перспективы рынков восточных (имеется в виду дальневосточных и китайского, в том числе), столь же неясные перспективы ближневосточных рынков, или рынков мусульманского капи-

тала. Мы можем поговорить о том, каковы эти перспективы с точки зрения приготовления к тем особым требованиям, которые могут предъявлять к объектам инвестирования на территории нашей страны потенциальные инвесторы с Ближнего Востока, из Юго-Восточной Азии. Эта внешняя составляющая, которая интересует любое большинство, — читателей журнала, наблюдателей и так далее.

Вторая сторона — это создание условий для развития исламских финансов. Каковы должны быть условия для того, чтобы система исламского финансирования могла обслуживать потребности внутреннего рынка, удовлетворять как материальные, так и духовные, в сущности, религиозные потребности (это не в меньшей степени важно) достаточно большой части российского населения. Хотя никто точно не может сказать, насколько велика эта часть российских граждан.

Виктор Ефремов. Что касается перспектив развития исламских финансов в России, то мне кажется,

это будет зависеть от того, как надолго для нас будут закрыты европейские рынки капитала. Попытки привлечения средств от институтов исламских финансов уже есть, они успешны. Например, банк «Ак Барс» и, насколько я знаю, банк «Зенит» прорабатывают возможность организации такого финансирования. У банка «Ак Барс» на привлечение синдикационного займа ушло три года.

Магомет Яндиев. Кроме банка «Ак Барс», есть другие успешные примеры?

Виктор Ефремов. Насколько мне известно, нет.

Андрей Журавлев. В 2006 году на этот рынок выходил банк «Глобэкс». Они привлекли по соглашению мурабаха 20 миллионов долларов у «Dubai Islamic Bank»...

Ильяс Зарипов. Всего «Ак Барс» привлек 160 миллионов, используя фактически самый простейший инструмент, который в настоящее время некоторыми правовыми школами признается как условно соответствующий шариату.

Поэтому говорить о перспективах привлечения капитала на рынке ИФ с точки зрения коммерческих банков можно. Но существует ряд препятствий, которые сообщество сейчас обсуждает.

НАУФОР собрал это мероприятие в нужное время. Мы достаточно долго бились с вопросом исламских финансов. Первой ласточкой было открытие в рамках МИРБИС курсов по исламским финансам, которые привлекли многих людей и через которые почти все участники прошли — либо как преподаватели, либо как слушатели.





Магомет Яндиев. А сколько там народу всего получилось?

Андрей Журавлев. Каждый набор, по моим наблюдениям, был от 20 до 30 человек, и было этих наборов около десяти. То есть в итоге — примерно человек 300.

Магомет Яндиев. А сколько в Москве всего финансистов?

Ильяс Зарипов. Вот что такое финансисты? Это банковские сотрудники, еще какие-то категории работников?

Магомет Яндиев. Думаю, это среднее и высшее звено финансистов в широком смысле. Я задал этот вопрос, поскольку хотелось бы сравнить количественно. Вот есть 300 человек, обучившихся исламским финансам, и есть некий общий пул людей, которые занимаются [обычными] финансами...

Ирина Слюсарева. Давайте будем идти последовательно. Мы сразу перешли к кадровым проблемам. Ильяс сначала все-таки говорил не о кадрах.

Ильяс Зарипов. Да, я говорил, что мы занимаемся исламскими финансами достаточно долго.

Может быть, даже стоит благодарить Барака Хусейновича Обаму за санкции (я, конечно, говорю это с некоторой иронией). Это позволило некоторым государственным органам и профессиональному сообществу все-таки обратить внимание на исламские финансы. Вплоть до того, что в 2014 году прошло обсуждение этого вопроса в Госдуме. Администрация президента пригласила исламских банкиров из Малайзии, которые, в том числе, рассказывали об азах исламских финансов. Было проведено много других мероприятий, в том числе, секция в рамках Гайдаровского форума, где в рабочем режиме мы могли обсудить всю проблематику ИФ. Но я считаю, что текущая ситуация усилила потребность развивать это направление.

И — хочу подчеркнуть — времени у нас достаточно мало, ситуация может измениться в любую сторону.

Да и даже несмотря на то, изменится ли она или не изменится, откроются западные рынки или нет, потребность в исламских финансах остается. Она по определению останется в стране, где существует мусульманское население, где живут люди, которые хотят, чтобы вся их жизнь протекала правильно с религиозной точки зрения. Ислам охватывает все сферы деятельности мусульманина, начиная от обязательной части, касающейся религиозных обрядов. Во всем, что касается его жизни, мусульманин должен соблюдать определенные каноны. Я знаю многих людей, которые хотят вложить деньги в банк, но не могут, поскольку этот банк не отвечает канонам ислама. Ислам — гибкая религия, он способен приспосабливаться к ситуации. Если у верующего нет воды, он может очиститься песком, если он голоден и нет ничего, кроме свинины, то можно есть и свинину, — но здесь-то не такая жесткая ситуация. В том же Вьетнаме всего 5% населения, исповедующего ислам, но власти уже предпринимают определенные действия. А у нас господин Улюкаев, еще будучи первым зампредом Центробанка, заявлял, что необходимости в исламских финансах не наблюдается.

Магомет Яндиев. Да, так. Он сказал, что исламские финансы — это вопрос далеко не первостепенной важности.

Ильяс Зарипов. В Китае есть очень хорошая поговорка «Пусть расцветают все цветы». То есть надо дать альтернативу. Может быть, исламские финансы сами покажут свою несостоятельность в России. Но мы видим, что во всем мире они живут, развиваются и преодолевают все кризисы — за счет особого отношения к рискам.

У исламских финансов есть огромные плюсы. Надо просто оказать им определенную помощь, чтобы люди видели, что государство готово изменить законодательство хотя бы точно.

Ирина Слюсарева. Мы тут заговорили о том, что должны быть благодарны господину Обаме, в частности, за закрытие западных рынков. Я хотела бы в связи с этим спросить Виктора. У вас как у практикующего банкира есть ли какие-то прогнозы на закрытие-открытие западных рынков?

Считаете ли вы, что они в ближайшее время приоткроются?

Виктор Ефремов. Хочу еще вернуться к вопросу о перспективах развития. Обратиться в «халяльный» банк или «нехаляльный» — это все-таки вопрос клиентов. Моя же работа как финансиста больше заключается в привлечении финансов с зарубежных рынков. В России в текущих условиях это дополнительный источник ликвидности. Если бы исламские банки были готовы дать синдицированный заем для российских банков, это был бы хороший источник дополнительной ликвидности, причем по достаточно низкой стоимости, если сравнивать с европейскими банками.

Андрей Журавлев. Когда вы говорите о привлечении средств, вы имеете в виду деньги любого финансового института или именно исламского финансового института? Потому что это сильно не одно и то же.

И второй вопрос. Может быть, вы проводили какое-то исследование или подсчет, каковы, собственно, финансовые возможности исламского региона, имея в виду их потенциальные лимиты на Россию?

Виктор Ефремов. Я пока в эту тему не углублялся. Если сравнивать с европейскими синдицированными займами, то там формат может быть таким: скажем, один немецкий банк организовал получение для России синдицированного кредита, в котором участвуют и другие европейские банки. Такая же ситуация могла бы быть, например, в Дубае:

какой-то банк выступил организатором, банки региона сложились и предостави-

ли синдицированный заем российскому банку. Исламскую специфику я не понимаю.

Поскольку до текущего момента не было проблем с привлечением средств на Западе, то мы не обращали большого внимания на Восток, не углублялись в эту проблему. К восточным людям все-таки нужен какой-то подход, соблюдение их традиций, уважение к религии.

Даже если говорить об упоминавшейся сделке «Ак Барс», то три года на привлечение синдикации — это очень и очень много. И всегда было проще собрать пул европейских банков и быстро привлечь деньги, чем углубляться в исламскую специфику и привлечь в принципе тот же самый объем, просто чуть дешевле. Раньше можно было сделать такую сделку быстрее и легче, сейчас эта возможность пока потеряна.

Андрей Журавлев. Ирина правильно поставила вопрос. На ваш взгляд, коллеги, насколько протяженным может быть этот период закрытия западного «окна»? Потому что если сопоставить этот период и время, которое необходимо на структурирование сделки, то тут есть о чем говорить. Другой вопрос, какое финансирование будет дешевле.

Что же касается трех лет, которые ушли на организацию сделки банка «Ак Барс» (пусть меня поправят, если я ошибаюсь), то дело затянулось оттого, что участники очень долго не могли понять, каким образом ее структурировать, чтобы это ложилось и на российское законодательство, и не шло вразрез с исламскими требованиями. Беллетристика, которая окружает эту тему, повествует, что в ночи одного из наших коллег осенило, и он предложил работать через базовый актив в виде золота и, соответственно, Лондонскую биржу металлов. После этого все пошло достаточно быстро.

Сейчас, когда дорога протоптана и структура понятна, такого рода сделка





может быть организована значительно быстрее.

Виктор Ефремов. Возможно, сделки в поле исламских финансов станут заключаться быстрее. Но пока это на поток не поставлено. И мне как банкиру было бы проще чуть-чуть подождать: вдруг что-нибудь да сдвинется с места на Западе. Но эта надежда с каждым днем все слабее и слабее. Так что, вполне возможно, российским структурам придется обращаться на азиатские и на исламские рынки капитала. Проблема в том, что там с распростертыми объятьями никто не встретит. Если российский заемщик обратится в немецкий банк, то немецкие банкиры организуют ему дебютный синдицированный заем, даже если банк только вышел на рынок. Когда же говоришь с китайцами, они согласно кивают головой, но результата нет.

Ирина Слюсарева. Финансисты очень много говорят о разнице деловой культуры Запада и Востока. Но вот, скажем, Владимир Потапов, генеральный директор компании «ВТБ управление инвестициями», уже осенью уверенно говорил, что после периода перехода на другие стандарты инвестиции с востока возможны, они обязательно будут. И ВТБ уже обсуждает сделки, пусть пока и не анонсирует их, он не собирается ждать и смотреть, когда кто-то другой что-то сделает.

Андрей Журавлев. ВТБ собирался это делать уже года четыре назад. Открытое в ту пору представительство в Дубае ориентировалось, насколько можно было понять, именно на эту задачу. Правда, потом такие идеи сошли на нет.

Ильяс Зарипов. Россияне привыкли работать с европейцами. С ними проще, потому что мы работаем по одним стандартам. Чтобы работать с китайцами, или Ближним Востоком, или Юго-Восточной Азией, нужны другие стандарты, другие специалисты, которые могут быстро найти общий язык.

Я не считаю себя огромным специалистом по Ближнему Востоку, но в свое время выезжал в разные страны, включая Бахрейн и Ирак. У арабов нужно заслужить доверие, определенное время поработать с ними, — после этого все будет решаться очень быстро, даже по телефону. И если у них определился постоянный партнер, то обычно они его больше не меняют, как европейцы. Здесь деньги и прибыль не играют определяющей роли, важны также другие вещи. Россия не только европейская страна, но и азиатская, мы смотрим в две стороны. И если мы сейчас смотрим на восток, то нужно перенимать их манеру ведения бизнеса.

Андрей Журавлев. Мы начали говорить о том, каковы условия вовне, в то время как достаточно остро стоит вопрос о том, каковы российские условия внутри.

Коллеги, есть ли в России условия для развития исламских финансов? **Бекхан Чокаев.** Если коротко, то сейчас условий нет. Во-первых, в РФ нет нормативной базы для исламского финансирования. Во-вторых, даже если попытаться делать исламские продукты в рамках российского правового поля, то отечественное налоговое законодательство делает их невыгодным по сравнению с традиционными финансовыми услугами.

Возьмем обычный банк, который предлагает населению кредиты и депозиты. Он принимает у одних клиентов депозиты и потом дает из них другим клиентам кредиты. Также он открывает счета, пластиковые карты, делает денежные переводы. Если исламская финансовая компания хочет предлагать исламские финансовые продукты, ей нужно делать то же самое. То есть она должна принимать вклады населения и выдавать финансирование предприятиям (и населению). И тут возникают две проблемы.

Во-первых, исламская финансовая компания не может привлекать вклады

населения, потому что по шариатским принципам она должна принимать их на условиях разделения прибыли. А это противоречит российскому законодательству.

Во-вторых, исламская финансовая компания не может просто выдавать предприятиям кредит под проценты, так как это тоже противоречит шариатским принципам. Она должна участвовать в разделении рисков с этой компанией. Это может быть либо торговое финансирование, либо просто финансирование и разделение прибыли. Поэтому тут с двух сторон возникают проблемы с российским законодательством.

Замечу, что в России есть несколько исламских финансовых компаний, которые предлагают финансовые услуги. Они делают это через сложные схемы — создают несколько компаний, связывают их между собой. Одна компания, например, товарищество на вере, может принимать вклады населения на условиях разделения прибыли и рисков. Но товарищество на вере не может оказывать широкий спектр финансовых услуг — не может открывать счета, заниматься переводом денежных средств, выпускать пластиковые карты и так далее. Также, если товарищество на вере предлагает предприятиям финансирование, то это финансирование является более дорогим по сравнению с кредитом обычного банка, так как налогообложение в банковской сфере отличается от налогообложения в таких компаниях. То есть для развития исламских финансов существуют препятствия.

Андрей Журавлев. То есть, с одной стороны, российское законодательство особо и не препятствует оказанию таких специфических финансовых услуг (по крайней мере, тому, что понимается под финансовыми услугами в исламском контексте); с другой стороны, как только дело доходит до практики, получается,

что это не может быть исламский банк в силу фундаментальных запретов, которые существуют в законе о банках и банковской деятельности. Банк не может заниматься торговлей, не может заниматься страховым бизнесом, не может заниматься производством. И таким образом, исламского банка как именно банка в РФ быть не может. Но компании, которые не являются банком, могут оказывать исламские финансовые услуги. Однако, не будучи банком, такая организация оказывается в крайне невыгодной налоговой ситуации.

Бекхан Чокаев. Кроме того, не забудем, что небанковская организация не может проводить расчетные операции.

Андрей Журавлев. К банку как лицензированной организации у населения все-таки больше доверия.

Ирина Слюсарева. Может быть, здесь есть некое поле работы для брокеров. Они профессионалы на финансовом рынке.

Ильяс Зарипов. Тогда перейдем к исламским ценным бумагам. В принципе в исламских финансах очень развиты агентские отношения. И здесь может развиваться как финансирование, так и страхование.

Я просто хотел еще кое-что добавить. Та же операция мурабаха состоит из нескольких частей. Каждая часть которой, в свою очередь, представляет собой законченную операцию, и с каждой части нужно платить НДС. Это тоже проблема, которая значительно удорожает операции и делает развитие этого бизнеса не очень выгодным.

Говоря о компаниях, которые занимаются исламским финансированием, сейчас можно назвать финансовый дом «Амаль» (Татарстан), финансовый дом «Масраф» и компанию «ЛяРиба-Финанс» в Дагестане.

И в принципе это все. Люди держатся на энтузиазме.

Сейчас финансовый дом «Амаль» начал показывать какие-то обнаде-

живающие результаты, доходность по депозитам у него, так скажем, на уровне рынка и даже выше. Но все это за счет их кропотливого труда, за счет того, что они вкладывают деньги в проекты, которые сто раз проанализировали и уже уверены в них.

Андрей Журавлев. Ильяс, здесь нужно сделать важную поправку. Те средства, которые «Амаль» поднимает с рынка, — это не депозиты. Они прекрасно отдают себе отчет в том, что они не банк, что они не «депозитопринимающий» институт.

Ильяс Зарипов. Клиент открывает счет в банке. Это филиал с ограниченными возможностями. У спецфилиала, который связан с компанией «Амаль», есть отдельный расчетный счет в Национальном банке Татарстана, и он не имеет права заниматься ничем, кроме расчетно-кассовых операций. Затем они (банк и компания) заключают инвестиционные договоры. То есть такие операции — это инвестиции, это не депозиты.

Мы опять возвращаемся к законодательству. По законодательству все должно происходить по Гражданскому кодексу, на основе платности. Если клиент положил деньги в банк, то банк должен заплатить за эти деньги определенный процент, размер которого прописан в договоре. А это уже тот постулат, который относится к запретительным.

Андрей Журавлев. Я хотел бы еще раз вернуться к одному из аспектов позиции регулятора, как я это понимаю. Регулятор исходит из того, что в принципе фундаментальных препятствий оказанию финансовых услуг исламского типа у нас в стране нет. То, что они могут быть экономически невыгодными как для стороны получающей, так и для стороны, оказывающей такие услуги, в общем, не находит у регулятора отклика. Это находится за пределами его компетенции, что вполне логич-

но. Но другая сторона этого подхода состоит в том, что «что не запрещено, то разрешено». Плюс фундаментальный принцип нашего гражданского права, что стороны в рамках существующего законодательства вольны устанавливать собственные формы правоотношений.

В этом смысле интересен опыт банка «Эллипс», едва не почившего в бозе, но не от того, что он начал заниматься исламским финансовым бизнесом, а совершенно по другим причинам. Я же хочу вспомнить его опыт по исламской части, когда банк задумался над тем, как выпускать карты, так как они столкнулись с банальной проблемой выплаты процентов на остатки. Даже если карта дебетовая, то по закону на остатки должны выплачиваться проценты (что в пользу клиента, что в пользу банка — пока этот пул средств находится на счету в процессинговом центре). И, насколько я знаю, они получили согласие локального подразделения регулятора, то есть Нацбанка Башкирии. В российском Гражданском кодексе есть статья 852 про проценты за пользование банком средствами на счёте. А в ней говорится — не гарантирую буквальное цитирование, — что если иное договором счёта не предусмотрено, то банк уплачивает проценты за пользование средствами клиента. Из этого следует, рассудили в «Эллипсе», что если это самое «иное» предусмотрено, то проценты не уплачиваются. И соответствующее положение они внесли и в свой типовый договор с клиентом, и в договор с процессингом.

Регулятор на это ничего не возразил, и таким образом, в рамках действующего законодательства и путем приложения определенного юридического отношения они смогли разрешить одну из сложных и, казалось бы, неразрешимых проблем.

Может быть, регулятор во многом прав у нас?