

Текст
АЛЕКСАНДР САДЧИКОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



Тема исламских финансов в России ненова, еще в конце нулевых в некоторых банках появлялись «исламские окна». В последние несколько лет интерес к партнерским финансам опять начал расти. О причинах такой тенденции «Б.О» рассказали Мадина Калимуллина, исполнительный секретарь Российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию, сертифицированный шариатский советник и аудитор (CSAA), главный эксперт ИГМУ НИУ ВШЭ, и Тимур Аитов, руководитель Центра компетенций «Цифровизация финансовых технологий»

Комплаенс по законам шариата

Главное в исламском банкинге — ответственность за то, куда идут деньги

Тимур Аитов: Мадина, с чем связан вновь возросший интерес к исламскому банкингу? Что было сделано неправильно при первом старте?

Мадина Калимуллина: Действительно, примерно 15 лет назад, в 2008-2009 годах, в разных регионах России появилось несколько банков, которые заявляли о запуске отдельных исламских финансовых продуктов. Это было время международного финансового кризиса 2008 года, когда весь мир понял, что с финансовой и банковской системами что-то не так. И Россия — не исключение. Мир в большей степени стал смотреть в сторону исламских финансов, началось переосмысление основ финансовой системы. Тогда же в России пошел сдвиг по этому направлению, и на то была воля Создателя, что я также начала углубленно заниматься вопросами исламского финансирования именно в эти годы, обучаясь в аспирантуре Финансового университета и работая в Совете муфтиев России. Немногим



ранее, в 2006 году, Центральный банк отозвал лицензию у банка «Бадр Форте» — единственного, который на тот момент позиционировал себя как соблюдающего принципы исламских финансов. После этого на пару лет произошло затишье, но при этом в России уже были специалисты, заинтересованные в теме исламского финансирования, сложилось некое сообщество, проводились обсуждения, в которых я тоже принимала участие. Предпринимались новые попытки создания исламского банкинга.

Здесь следует выделить ряд причин, по которым отдельные банки стали запускать такие продукты. Во-первых, в основном это были кредитные организации из мусульманских регионов или со значительным присутствием мусульманского населения: Дагестан, Башкортостан, Татарстан, Нижегородская область. Во-вторых, это были некрупные региональные банки, а отсюда вытекает еще одна причина. Центральный банк тогда начал политику укрупнения или ужесточения требований к капиталу банков, и многие банки попали под эту «косилку», поэтому я не исключаю, что для ряда банков это была попытка увеличить объем чистых активов. Тогда эти региональные банки начинали как раз с пассивных операций — с банковских карт, которые позволяли привлекать дополнительные средства.

Именно с этой ситуацией и связан тот недолгий интерес. У всех этих банков рано или поздно была отозвана лицензия, то есть они закрылись по причинам, не связанным с исламским финансированием.

Что касается новой волны интереса, здесь тоже необходимо посмотреть на ряд факторов и на среду, в которой находилась финансовая система России. В 2010-2011 годах начали появляться существующие по сей день успешные небанковские нефинансовые организации, которые стали оказывать услуги исламского финансирования в том виде, в котором они, по сути, предусмотрены исламским правом: торговое финансирование, лизинг, партнерское финансирование, инвестиционные сделки и так далее. Все эти сделки находятся в рамках Гражданского кодекса и не требуют отдельной лицензии, поэтому, изучив соответствующее законодательство, сопоставив требования контрактов, отдельные инициативные группы поняли, что это можно реализовывать и вне банковского сектора, и стали создавать соответствующие компании, которых к моменту принятия Закона в 2022 году насчитывалось несколько десятков. То есть, когда был поставлен вопрос о необходимости проведения эксперимента, рынок уже был, и новое законодательство основывалось уже на нем, но при этом законодатель и регулятор сделали акцент на банковском секторе.

Тимур Аитов: Все-таки чего больше в продвижении исламских продуктов: требования со стороны бизнеса или есть некий толчок со стороны государства в лице ЦБ?

Мадина Калимуллина: Здесь, безусловно, комплекс факторов. Во-первых, есть интерес со стороны бизнеса, который, по моим данным, рос еще до принятия Закона в течение 10 лет в среднем на 40% ежегодно. Это яркий показатель интереса, несмотря на отсутствие регулирования. Были и инвестиционный сегмент, и финансирование корпоративного и розничного сегментов. Более того, постоянно появляются новые компании. Поэтому спрос со стороны бизнеса велик.

Что касается интереса со стороны государства, то он прослеживается в ряде документов Центрального банка по стратегии развития финансового рынка, которые опираются как на внутренний спрос, так и на необходимость развития реального сектора экономики, в том числе для развития международного сотрудничества. Я бы еще добавила, что с недавних пор Россия, наверное, рассматривает в том числе новые подходы вообще к финансовой модели. Модель партнерского финансирования пока еще, конечно, находится на стадии изучения, но может дать какие-то решения в целом для повышения устойчивости финансовой системы в ситуации, когда, во-первых, западная финансовая система показала себя неустойчиво, во-вторых, оказалось, что партнерство здесь может быть очень нестабильным.

Тимур Аитов: Смогут европейская и исламская концепции банкинга сосуществовать именно в нашей стране?

Мадина Калимуллина: Россия всегда находилась между Западом и Востоком и является частью как западного, так и восточного мира. Поэтому сочетание этих двух элементов в принципе свойственно для нашей страны, для ее культуры, истории и экономики: арабские монеты часто находят при археологических раскопках в различных регионах. На мой взгляд, чрезмерный упор исключительно на западные подходы — не лучший путь для России.

Более того, в православии тоже существует запрет на ростовщичество. Да, католическая церковь нашла свой подход к этому вопросу, но я знаю, что есть много христианских общин, в том числе православных, которые не приемлют кредиты под проценты, и в этом смысле у исламской и православной модели есть много общего в финансовой сфере. Вопрос скорее в эффективной инфраструктуре, законодательной базе, для того чтобы извлечь лучшее из каждой системы, не отказываясь при этом от уже работающих механизмов, дополняя существующую модель, систему новыми полезными инструментами, которые призваны принести пользу нашей экономике, бизнесу, населению, стране.

Тимур Аитов: Как россияне в целом относятся к проникновению идеологии ислама в нашу жизнь в тех или иных формах, включая финансовые?

Мадина Калимуллина: Тут многое зависит от грамотной подачи, от просвещения, от повышения финансовой грамотности по вопросам партнерских исламских финансов. Сейчас, и это очевидно, мы находимся на этапе когнитивной войны, когда большая доля информации может быть использована и преподнесена некорректно, в том числе в целях сталкивания отдельных слоев населения. Но надо помнить, что ислам — это часть России, поэтому нельзя воспринимать исламскую культуру, в том числе финансы, как что-то чуждое для нашей страны, и, наоборот, можно говорить о том, что это возврат к истокам, к традиции гармоничного существования взаимовыгодной торговли, выгодных партнерских, в том числе финансовых сделок. Поэтому здесь сплошные плюсы, главное — не допускать каких-то провокаций и неверного толкования. Здесь, конечно, большая ответственность, в том числе на каждой отдельной финансовой организации, которая работает с такими инструментами: ответственность в плане корректного донесения информации и недопущения дискриминации по какому-либо признаку среди своих клиентов.

Помимо этого, безусловно, ответственность лежит и на органах власти по контролю финансовых потоков и недопущению мошенничества и провокаций. Мы как экспертное сообщество по исламским финансам регулярно сталкиваемся с мошенническими ресурсами, пытающимися выдать себя за поставщиков так называемых беспроцентных кредитов, при этом в реальности любой мало-мальски финансово грамотный человек сразу выявит в них с десяток признаков мошенничества. На практике исламские банки занимаются благотворительностью исключительно через благотворительные фонды.

Тимур Аитов: Что главное в исламском банкинге, без чего он существовать не может?

Мадина Калимуллина: Я бы сказала, что это ответственность за то, куда идут деньги. Они должны направляться только в те проекты, которые потенциально не несут вред экономике, обществу, человеку, его здоровью, семейным, традиционным ценностям. Есть фильтр, который присутствует во всех сделках, во всех взаимоотношениях.

Далее — сама сделка. Сделки не должны включать в себя элемент несправедливости, эксплуатации. Скажем так, не должно быть перевеса в чью-либо сторону, выгода должна быть для каждой из сторон. Не должно быть махинаций, спекуляций, чрезмерной неопределенности, ну и ростовщичества, потому что кредит под процент представляет собой эксплуатацию кредитором заемщиков. На эту тему, конечно, говорят не только исламские ученые, есть довольно много трудов и философов, и экономистов.

Тимур Аитов: А кто все это контролирует?

Мадина Калимуллина: Перечисленные мною и иные правила на сегодняшнем этапе в исламском финансовом секторе реализуются через так называемые этические, или шариатские, комитеты. По аналогии с комитетом по этике или с комитетом по аудиту данные комитеты выполняют определенные функции. Это независимые от правления комитеты, которые выдают заключение на сделки (шаблоны договоров) и ежегодно издают отчеты о своем видении степени соответствия заявленным принципам. А принципы в современном контексте отражены в международных и национальных стандартах — в зависимости от того, каким документам следует организация, заявляя о соответствии.

То есть существует некий комплаенс, который может быть выстроен по-разному в российской практике. Данный вопрос находится на стадии развития: где-то организации больше продвинулись в этом направлении, где-то меньше. В любом случае минимальные требования по комплаенсу так или иначе присутствуют. Вопрос о том, какой путь Россия системно выберет в этом отношении, еще стоит на повестке, но в мировой практике решения есть, и эти решения в том числе применяются участниками нашего рынка.

Тимур Аитов: Может ли банк быть одновременно и обычным, и «немного» исламским?

Мадина Калимуллина: Эта практика имеет место в рамках специализированных филиалов, так называемых исламских окон, когда организация параллельно осуществляет и традиционную финансовую деятельность, и партнерскую, или исламскую. Но здесь необходимо соблюсти довольно серьезные требова-

ния, в том числе большая ответственность возлагается на комплаенс. Не должно быть смешения средств и направлений инвестиций, полученных по партнерским договорам, в адрес ростовщического финансирования.

Международные стандарты устанавливают правила и требования в отношении условий сочетания данных направлений. Ряд стран, допускавших такую концепцию на первом этапе развития рынка, например Кувейт, Катар, установили срок, для того чтобы организация, протестировав себя на данном рынке, смогла принять решение либо о трансформации в полностью исламское финучреждение, либо о выделении филиала в отдельную структуру, либо о закрытии направления. Но есть страны, например Иордания и Турция, где такая практика не допускается изначально, то есть там исламские финансовые сделки могут реализовываться только по отдельной лицензии. Например, в Казахстане это не предусмотрено, но ряд экспертов считают, что возможность открытия «исламских окон» — это более быстрый выход на рынок и возможность для более активного развития рынка в целом, но в то же время есть и другие точки зрения.

Тимур Аитов: А есть ли место в исламских финансах новым технологиям — искусственному интеллекту, блокчейну и др?

Мадина Калимуллина: Все это имеет место в исламском банковском секторе. Один из основных принципов, который действует в исламском коммерческом праве (фикх аль-муамалят аль-малия) — это то, что по умолчанию любой новый договор, любая новая сделка не могут признаваться запрещенными или недействительными, кроме как в ситуации, когда в них присутствует что-либо, явно запрещенное исламским правом, например элементы ростовщичества, эксплуатации, чрезмерной неопределенности и так далее.

В некоторых ситуациях, когда возникает новый вид финансового инструмента, требуется время, чтобы соответствующие специалисты изучили сделку и вынесли соответствующее решение.

Блокчейн — это технология, здесь нет проблем с точки зрения соответствия. Что касается криптовалют, то здесь уже есть определенные требования, которым криптовалюта должна соответствовать.

Исламское право — это довольно гибкая система, которая учитывает в качестве своего источника в том числе обычаи и традиции делового оборота, принятые в данной местности, они тоже могут быть основанием для принятия правовых решений.

Тимур Аитов: Поможет ли исламский банкинг в решении проблем международных расчетов?

Мадина Калимуллина: Этот вопрос не лежит в плоскости чисто исламского коммерческого права или исламских финансов. Здесь вопрос в доверии между Россией и странами-партнерами. Безусловно, исламские финансовые инструменты тоже могут сыграть определенную роль, потому что сделки имеют свою специфику. Но важно понимать, что при нынешней степени зависимости всего мира, в том числе дружественных нам стран, от западной инфраструктуры степень свободы минимальна, поэтому здесь необходимо решать вопросы в разных направлениях.

Тимур Аитов: Есть ли у вас рекомендации, как банку начать развивать исламское финансирование?

Мадина Калимуллина: Сложно дать какое-то универсальное решение для всевозможных игроков, поскольку у каждого свой профайл.

Во-первых, необходимо учитывать свою нишу при выходе на рынок исламского финансирования.

Во-вторых, это прежде всего изучение действующих на рынке моделей работы, распространенных инструментов, лучших практик, подходов к организации работы. Если принято решение о развитии, необходимо создание сильной внутренней команды. Безусловно, важна работа с экспертами рынка, специализированными компаниями в плане разработок и поиска оптимальных решений. Незаменимы здесь переведенные на русский язык международные стандарты AAOIFI (Организации по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых учреждений. — *Ред.*), доступные в печатной версии. На сегодняшний день принят и переведен на русский язык 61 стандарт, последний из которых посвящен банковским картам.

В-третьих, после определения бизнес-направления и возможных решений, это выбор модели организации шариатского комплаенса, который возможен как через аутсорсинг, так и через прямое сотрудничество с экспертами. Международные стандарты требуют наличия комитета минимум из троих экспертов. Я бы рекомендовала сочетать опыт и экспертизу из России и, если это банк, который хочет работать на международном уровне, опыт других стран.

Помимо этого я бы выделила важность постоянного повышения квалификации в этой сфере, потому что тема активно развивается во всем мире; в других странах параллельно развиваются, адаптируются, нарабатываются стандарты. И в этих процессах тоже необходимо принимать участие.

Я регулярно веду курсы в рамках программ дополнительного образования по исламским финансам, у меня обучается довольно много специалистов из банковской сферы, причем как из банков, которые уже реализуют исламские финансовые продукты, так и из банков, которые только присматриваются к ним.

Не менее важно сделать акцент на маркетинге, то есть грамотном выстраивании пути до целевого клиента с учетом специфики продуктов и рынка.

Нельзя обойти вниманием и желание следовать наиболее легкой, на первой взгляд, но сомнительной практике, реализуя сделки, которые, казалось бы, очень похожи на обычные кредитные сделки под проценты. К сожалению, на международном рынке есть много таких кейсов мимикрирования под западные решения, которые очень сильно бьют по имиджу банка. Если банк все-таки заходит на этот рынок, он должен быть приверженцем партнерских принципов, а не стараться просто заменить название и следовать ростовщическим принципам. Б.О