**С Т Е Н О Г Р А М М А**

**"круглого стола" Комитета Государственной Думы**

**по финансовому рынку на тему:**

**"Проблемы внедрения исламского банкинга в России"**

**Здание Государственной Думы. Зал 1047.**

**18 марта 2015 года. 16 часов.**

Председательствует заместитель председателя Комитета по финансовому рынку Д.И. Савельев.

Председательствующий. Уважаемые коллеги, добрый уже теперь вечер, можно так сказать. Спасибо вам большое за то, что нашли время, приехали. Многие из Москвы, кто-то приехал из наших республик, за это отдельное спасибо.

Также хочу отметить, что в зале присутствует наш уважаемый гость из Азербайджана, представитель, директор Департамента исламского банка, извините, Международного банка Азербайджана. Этот банк давно практикует модель исламского банкинга и, соответственно, мы ждём вот вашего опыта, ваших знаний в развитии исламского банкинга в Российской Федерации.

Уважаемые коллеги, ну эта тема, с одной стороны, новая. С другой стороны, она периодически, как вот очень справедливо заметил Александр Порфирьевич, поднималась в Российской Федерации, но, к большому сожалению, дальше обсуждений дело не пошло. А ведь нам очень необходимо для внедрения исламского банкинга в России внести необходимые изменения в законодательство Российской Федерации в силу того, что, как вы знаете, исламский банкинг функционирует на совершенно других философских религиозных общечеловеческих принципах, ну и технологических тоже, естественно.

Поэтому с вашей помощью вот уже по мотивам этого "круглого стола" мы разработаем законопроекты, оперативно внесём, и, я очень надеюсь, при помощи нашего Центрального банка воплотим их в жизнь.

Первые законопроекты уже поданы, они находятся в работе в Государственной Думе, то есть, мы движемся в этом направлении.

Начало положено. Впереди, конечно же, много работы, и в этом смысле я очень надеюсь на вашу помощь, на вашу поддержку.

Хотел бы предоставить первому слово статс-секретарю заместителю председателя Банка России Торшину Александру Порфирьевичу.

Торшин А.П. Спасибо большое, уважаемый Дмитрий Иванович. Добрый вечер, дорогие друзья! Салам малейкум для тех, кто исповедует ислам. Мы очень рады видеть вас здесь.

В первую очередь, я бы хотел выразить искреннюю признательность Дмитрию Ивановичу Савельеву за то, что он поднял эту тему. Справедливо было отмечено, что уже были попытки обсудить, но вот так, чтобы в Госдуме... Не знаю, тут есть постарше меня с опытом люди, было ли такое обсуждение. По-моему, не было.

С участием Банка Азербайджана, ну прежнего руководства, однажды в Совете Федерации было обсуждение, но оно было, скорее, как встреча международная там, двух-, трёхсторонняя, какие-то документы пытались подготовить, но так толком ничего и не внесли, но дальше обсуждения процесс не пошёл.

Сейчас я знаю, в Совете Федерации, вот здесь есть Сергей Леонидович Батин, вот он и представляет Татарстан в Совете Федерации, тоже есть интерес. Есть интерес у заместителя Председателя Совета Федерации Умаханова Ильяса Магомед-Салановича. В общем, пока это всё разрозненные такие попытки, и которые даже попытками не назовёшь, это, скорее, постановка вопроса.

Но тем не менее тема важная, интересная, есть тут свои и подводные камни, конечно, есть, конечно, безусловно, и плюсы. Надо сказать, что Российская Федерация не только великая православная Держава, но она и достаточно великая мусульманская. Всё-таки у нас 20 миллионов, поправьте, кто владеет более точными цифрами. Но вокруг этого всё ходит, что 20 миллионов мусульман в Российской Федерации. Это данные Совета муфтиев России. И, конечно же, есть понимание о том, что вопрос этот будет...

Кстати, не только эта конфессия, традиционная конфессия России, ну, и такая традиционная конфессия, как православие, тоже подходит к этому вопросу. И вы из прессы знаете, что есть желание сделать и некий православный банкинг тоже.

Что я могу сказать. Сейчас вижу любопытные взгляды, ожидающие позицию Банка России. Вот как Банк России на это смотрит?

Прямого отторжения этой идеи нет. Вы знаете, спокойно мы относимся к развитию банковской системы. Единственное, что как бы ни назвался этот банкинг, хотя здесь Дмитрий Иванович говорил об особой философии, об особых традициях исламского банка. Да, собственно говоря, они есть, и мы их знаем. В принципе некая часть этих традиций и особенностей вполне себе вписываются в действующее банковское законодательство, нормально всё. Но необходимо проработать этот вопрос поглубже.

И я ещё раз говорю, что, несмотря на конфессиональную принадлежность, если этот банк работает в рамках действующего российского законодательства, а почему бы не быть исламским? Почему бы не быть ему, ну, не знаю, боюсь кого-то обидеть, материя тонкая, буддисты проведут, ну, давайте посмотрим. Буддистский банк, но по российским законам.

Законодательство дело переменчивое, да, оно развивающееся. И там, где это будет целесообразно и понятно, что это во благо и во славу, то и хорошо.

Ну и, будем говорить откровенно, что, на самом деле, мы имеем дело не только с особым статусом, с особыми предметами, ну, скажем, целый ряд вопросов, которые решаются в рамках действующего законодательства. Допустим, я знаю, что исламский банкинг не финансирует ликёроводочную промышленность. А что русский банкинг, российский банкинг кому-то навязывает эту водку финансировать? Да не захотят они финансировать, какие проблемы?

Совет директоров решил, совет директоров отказал. Всё в рамках действующего законодательства. Не в этом вопрос. Но надо использовать и преимущество.

Во-первых, давайте говорить всё-таки прямо. Появление таких банков это повышение доверия к банковской системе. Если у человека, который исповедует ислам, приверженец ислама, а все истинные верующие веруют в Бога и во Всевышнего, и в его покровительство, он считает, что здесь под этим омофором, как мы православные говорим, ему комфортнее и спокойнее, пусть несёт в банк деньги. Они будут работать, они будут работать на него и на страну. Почему нет?

Потом мы являемся наблюдателями в организации Исламской конференции. А преимущество даже такого ассоциированного членства наблюдательного мы никак не используем. Кстати, этим вопросом занимался и немножко сейчас занимается в силу возможностей Евгений Максимович Примаков. Это в рамках более большой проблемы, диалога религий.

Здесь спасибо ещё раз Татарстану, помогает. Я думаю, Минниханов сейчас больше внимания будет уделять этому форуму. Ну, а почему нет? Там как раз те самые длинные деньги, о которых мы так мечтаем, длинные кредитные ресурсы.

С другой стороны, не знаю, не буду называть сейчас руководителя Северокавказской Республики, который у меня был полтора часа назад, так сказать, заходил. Я его спросил, а как вы относитесь? Он говорит, отношусь положительно, но без эйфории. Потому что, если кто-то думает, что с появлением исламского банка польются дожди, ливни финансирования из-за рубежа, из исламских стран, так это пусть губу немножко закатают.

Я, говорит, трижды был у крупнейших руководителей исламских банков, банковских систем, трижды разговаривал, пили чай, обменивались подарками, рукопожатиями, молились. Ни копейки, ни цента, будем говорить так, ни евро до сих пор не получили.

Консервативная, жёсткая, очень-очень острожная банковская система. Они, прежде чем дать хотя бы один доллар, они его будут переворачивать так-так, смотреть, на тебя смотреть, на ситуацию смотреть, а, в конце концов, могут отказать. Поэтому тоже и это есть. И это не панацея совершенно.

Поэтому всё наше обсуждение и я уверен, так сказать, что оно сегодня состоится ровно таким образом, оно должно включать в себя обе стороны, и положительно, и отрицательно, что приобретает банковская система, что теряет. Ну, я не знаю, не буду сейчас расстраивать и говорить о том, что, собственно говоря, как будет сейчас рассматриваться там банковской конторой. Мы-то со стороны ЦБ, он одинаковый ко всем банкам. Но у правоохранительных органов, я за них не ручаюсь, потому что расхожая, и, кстати, консервативная несправедливая оценка, потому что бездоказательно, что исламский банкинг финансирует туристическую деятельность, вот когда мне это, а я говорю примеры - ноль, ни одного.

Я в Национальном антитеррористическом комитете проработал 8 лет. Мы знаем, как финансируется терроризм, ей Богу. И не такие там большие деньги, и передаются они исключительно наличкой. Или сейчас уже там с помощью неких платежей обезличенных, которые не касаются банков напрямую.

Что ещё надо сказать? Это сказал и это сказал. Что ещё? А, самое главное.

Дмитрий Иванович, в нашем лице, в лице Центрального банка вы имеете надёжного партнёра. Я не хочу подписываться, что союзник, не хочу сказать, что вот сейчас Центральный банк, вы подпишитесь. А я подпишусь, да. Ну, какие проблемы? Да вы мне и ручку дали хорошую, неважно. Но, как партнёр, пожалуйста, инициативы будем рассматривать, в дискуссиях будем участвовать, и если всё это будет целесообразно, законно направленное на укрепление банковской системы, то, конечно, почему нет, почему нет. И, думаю, что здесь ...

Да, вот ещё. Мы же тут за всей этой санкционной, чуть было не сказал, шумихой, ну санкционными процессами как-то подзабыли. А ведь у нас же был план в Москве создать международный финансовый центр. А международный финансовый центр как-то без исламских банков, я не знаю. Во Франкфурте-на-Майне, по-моему, два, в Лондоне три, и это картину не портит. Почему нет?

Хотя, вот если так вот раскинуть немножко мозгами, то, конечно, появиться они должны, скорее всего, там, где больше людей и проповедуют ислам. Вот сейчас сказал и подумал, ага, сейчас Москву пересчитать, у нас татар больше, чем в Татарстане живёт, Сергей Леонидович, в Москве, понимаете. Так что, тут как бы... Это не я сказал, это Шаймиев сказал. Я его просто поддерживаю.

Поэтому надо сказать, давайте настраиваться на конструктивный диалог, давайте разумные предложения. Очень хорошо, отдельно хотел бы поблагодарить представителя руководителя Азербайджанского международного банка, обладателя самой первой эксклюзивной настоящей полной (не вру, да, ну вот) лицензии о том, чтобы выйти на хороший результат.

Ну и в завершение, ещё раз хочу подтвердить, что в нашем лице вы видите надёжного партнёра, ну и, как у нас, у православных принято, иншалла.

Председательствующий. Два слова.

Александр Порфирьевич, спасибо за слова поддержки. Пару комментариев по сказанному вами.

Во-первых, о том, что сказали, оттранслировали слова одного из руководителей нашей уважаемой республики. Восток - дело тонкое, всё, естественно, небыстро. Но дорогу осилит идущий - это уже китайцы говорят. В этом смысле надо начинать, и если, может быть, и дождь - не дождь, но начинать с ручейка, двигаться в этом направлении и, соответственно, я думаю, перерастём, в этом смысле, в реку. Это первое.

Второй момент. Вы и санкционные моменты затронули. На мой взгляд, в отношении с Америкой и Европой в части санкций будут длиться долго. Соответственно, мы уже транслируем, мы и Россия, разворот в сторону Азии, в том числе с китайцами ведём переговоры активные и работаем с ними. Но, на мой взгляд, считаю, что пока недорабатываем вот именно в направлении арабского мира, восточного мира.

Думаю, что нужно действовать, нужно создавать предпосылки, и нужно менять законодательство, как ни говори, и работать в этом направлении. Если мы будем периодически поднимать вопрос, потом он забываться начинает, потом опять по прошествии года-двух поднимается. Но мы будем слишком долго двигаться в этом направлении, и считаю, что нужно сейчас взяться и прийти к осязаемому результату в среднесрочной, а в идеале, в краткосрочной перспективе.

Спасибо вам за добрые слова.

Уважаемые коллеги! А вот как раз сейчас передаю слово директору Департамента исламского банкинга Международного банка Азербайджана - Гурбанзаде Бехнам Бальзат-оглы. Прошу.

Гурбанзаде Б.Б. Спасибо большое, Дмитрий Иванович, за приглашение.

Спасибо большое всем участникам за то, что дали возможность выступить, поделиться своим опытом, рассказать, с чего всё начиналось, куда медленными, но точными шагами идём, в какую сторону, о чём планируем и вообще какие планы относительно исламского банкинга не только в Азербайджане, но и в России, а также на территории стран СНГ.

Я, честно говоря, был приятно удивлён, Александр Порфирьевич, с вашей стороны, что есть поддержка, есть желание работать, помогать, поддерживать наши вот эти стремления.

Мы начали данную деятельность в Азербайджане в 2009 году, то есть непосредственно работу. До этого с 2004 года буквально была создана рабочая группа, которая... В 2004 году начали работу, и вот как раз та самая проблема была, мы тоже стучались в двери арабским банкам, встречались с инвесторами, очень много всяких вкусностей, сладостей ели, вместе чай пили, кальян курили. Но всё так в ресторане оставалось, то есть дальше никуда не шло.

Почему? Потому что не было того самого окна, принимая пассивы, создавая пассивы, как создавать дальнейшие активы. То есть вопросы задавали. Окей, мы вам деньги даём, а что будет дальше? То есть будет свою деятельность финансировать.

И вот было принято решение в 2009 году создать непосредственно рабочую группу с участниками различных направлений, различных департаментов банки. И вот буквально в 2010 году структуризировали первую большую сделку и начали работу. То есть по сегодняшний день общие активы наши, они составляют около 620 миллионов долларов. И это деятельность за два года.

То есть за два года исламские пассивы, скажем так, в рамках шариата, и которые соответствуют нормам организации ..., которые регулируют деятельность исламских банков во всём мире, это организация, которая проводит аудит на предмет деятельности исламских банков, соответствующий нормам шариата и так далее, исламскую бухгалтерию, скажем так.

Она сама по себе не особо отличается от РФС, есть просто определённые требования, которые должны быть также учтены, то есть в основном на предмет создания активов, а также создание реальных активов под каждой сделкой.

Теперь, если вы разрешите, я вам дам краткую информацию по... Презентации нет на экранах, ну, так поделюсь. Если потом кому будет интересно, скину буквально на mail.

Значит, в 2014 году суммарные активы исламских коммерческих банков выросли почти до одного триллиона 800 миллиардов долларов по всему миру.

Если можно, следующий слайд.

И общие активы исламской экономики превышали почти два с половиной триллиона долларов. То есть, если мы по сей день говорим, это в основном страны исламского мира, страны арабской лиги, а также Турция и Иран.

Удивительно, что ежегодный прирост активов исламского банкинга составляет порядка 17-18 процентов, что в свою очередь опережает общую банковскую систему мировую порядка в 10 раз.

Рентабельность капитала первой двадцатки исламских банков 12 с половиной процентов. Когда у первой двадцатки традиционных банков 15. И интересный факт, что как только исламский банкинг начал развиваться, такие крупные финансовые институты, как "Джипи Морган", такие крупные институты, как "Сити", Эйч-эйс-би-си", "Барклайс", "Лойдс", Банк оф Америка, Дойче-банк, все буквально начали открывать свои исламские дочки только для того, чтобы использовать те средства свободные, которые были направлены со стран залива.

Значит, почему было избрано исламское финансирование в своё время этими крупными финансовыми институтами? Во-первых, стабильность самой системы, экономическая стабильность, и где-то даже политическая стабильность в этих исламских центрах, таких как Лондон, Малайзия, Дубай.

Можно сказать, и ну, если говорить о новых центрах, это Катар, это где-то Саудовская Аравия, это Иран сам по себе, который не особо позиционируется, но вот на следующем слайде мы увидим долю Ирана во всей этой исламской экономике.

Я сам был приятно удивлен, это результаты "Файненшл таймс" и журнала "Бенкер", анализ исламской банковской системы.

Значит, постоянно рост активов и капитала в исламской банковской системе. В 2018 году ожидается увеличение рентабельности собственного капитала исламских банков порядка до 15 процентов, а общий рост активов до 15-16.

То есть если сравнивать, ежегодно на 15-16 процентов активы исламского финансирования увеличиваются, темпы роста значительно превышают общую систему, общебанковскую.

Если говорить о показателях мирового рынка, исламского финансирования, то из ста процентов общих исламских банковских активов на сегодняшний день 40 процентов приходится на исламские банки в Иране, 16 процентов - Королевство Саудовская Аравия, дальше Малайзия - 8 процентов, Объединенные Арабские Эмираты - 5, и Турция - 2 процента.

Исламский банкинг в СНГ, и как вообще это всё буквально начиналось, с работы с исламской Корпорацией по развитию частного сектора и с исламским Банком развития.

То есть до 2011 года мы шли такими медленными темпами, медленными шагами, пытались понять вообще с чем это едят, как это едят, как этим пользоваться, какие деньги мы привлекли, а куда дальше размещать.

Ну опыт за два года на Урале, подготовили специалистов сертифицированных, которые прошли обучение в университетах Великобритании и Малайзии по специальным программам, создали отдельно фронт-офис, бак-офис, свое казначейство, то есть по сей день активы, которые привлечены, порядка около 600 миллионов долларов, они управляются департаментом, непосредственно инвестируются в проекты Международного банка Азербайджана в рамках исламского банковского законодательства.

Значит, портфель сам по себе диверсифицирован, он в основном на 85 процентов относится к корпоративным клиентам, на 15 процентов к... Корпоративный проект, это в основном крупные государственные, это инфраструктурные проекты, это строительство дорог, это рефинансирование производственных мощностей.

Результат, скажем годовой деятельности, это чистая прибыль где-то в размере 11,5 миллиона долларов. То есть и благодаря тому, что портфель в основном в долларах, мы во время девальвации не так уж и много потеряли, и были как-то ... учтены валютные. Сетевое обслуживание начали в регионах уже, обслуживаются крупные города Азербайджана, такие как Гянджа, Сумгаит и Ленкорань.

Сегодня вопрос номер 1, который стоит перед департаментом и всем банком, это регулирование законодательства, то есть чтобы вся банковская система, а также налоговая система, таможенная система, где-то изменения в Гражданском кодексе, позволяли работу стопроцентных исламских банков. То есть по сей день используются лимитированные продукты и услуги.

Почему? У нас был выбор, либо начать с того, чтобы работать над законодательством и потом внедрять, либо же делать параллельно, то есть выбрать продукты и услуги, которые сегодня могут быть в рамках текущего законодательства, показать свою работу, показать результат, то есть вполне могло бы быть, сказали, что, ребята, хорошо поработали, спасибо. Но это нам не нужно, это мало.

Ну и результат такой, что за два года не мало, показали себя, и вот сейчас Центробанк, Минфин и Министерство экономразвития, Министерство налогов, мы, под эгидой Международного банка создана государственная рабочая группа, которая сегодня анализирует законодательство. уже первый пакет готов для представления в парламент, я думаю, что в следующем году, ой, в этом году мы его представим, и до следующего года законопроект будет готов. Мы даже планируем его как-то внести в рамки единого банковского законодательства, кодекс банковских институтов, тот, что сейчас разрабатывается в Азербайджане, думаю, что получится, должно получиться.

И говоря вот о нашей деятельности, есть шесть продуктов, которые сегодня используются, основные, это для торгового финансирования, называется продукт ... , продукты для финансирования, проектного финансирования - это ... , где мы участвуем вместе с нашими клиентами на равноправном участии в проекте.

То есть это получение прибыли, извиняюсь, участие в прибылях и потерях. Также ... это доверительное управление. Мы выпустили исламские банковские карточки для финансирования "Ритейла", а также лизинговые операции и финансирование коммерческой и жилой недвижимости.

Значит, по сей день также ведётся активная работа в московском направлении по средствам нашей "дочки" "МБА-МОСКВА". И уже открыт отдел альтернативного финансирования. Мы его не позиционировали с названием исламским, потому что законодатель пока особо не позволяет. Альтернативное - это альтернативное сегодня, скажем, той деятельности, которая ведётся. И вот буквально пилотный проект начинается с апреля месяца, будет привлечён миллион долларов для пилотного проекта, и дальше будет рефинансировано порядка 3-4 корпоративных проектов в Москве. То есть в рамках текущего законодательства, а также отвечающего нормам шариата. Будет как бы первый шаг, будем проверять, как это всё работает. А в дальнейшем планируем уже внедрение депозитов для привлечения средств у населения, для создания пассивов, а также... Ну, в Баку у нас депозиты работают. То есть общий депозитный ... сегодня составляют порядка около 82 миллионов долларов. Это депозиты не только местного населения, но также большой интерес вызвали депозиты физических лиц стран залива, Турции. Почему? Потому что высокие ставки. Таких ставок, которые есть у нас, на тех рынках нет.

Но если говорить по ... депозитам, по индексированным депозитам, которые сегодня привязываются к каким-либо проектам, то прибыль не зависит от проекта. И сегодня ставки от 8 до 9 процентов. Да. Но сегодня в странах залива - это порядка 4,5 максимум и то... Заинтересованы и вот начинаем работу.

Кстати, хотелось бы ещё отметить вот те ценности исламского банкинга, который сегодня есть, который по сути... Я не вижу никакой разницы, называя даже, допустим, то же самое банкинг православным. Почему? Потому что в первую очередь это отказ от ссудного процента. Ссудный процент, он не приветствуется ни одной из ... религий. Он сам по себе запрещён. Это полная прозрачность любой сделки, которую требуют любые опять же, независимо от принадлежности к какой конфессии, то есть нужна правда, нужна честность. Это наличие реального актива под какой-либо сделкой. То есть деньги не могут быть товаром. Нельзя продать 100 долларов за 110 долларов только из-за какого-то временного обслуживания. То есть реально либо должен быть актив, либо должен быть товар, купил - продал.

И, конечно, это участие в рисках. То есть клиент сегодня должен рассматриваться не как клиент банка, а как партнёр. То есть мы зарабатываем вместе, теряем вместе. И в данном случае у клиентов возрастает, намного возрастает доверие к банковской системе. Там не предмет только того, что я принёс депозит и доверил свои деньги какому-либо банку, сказали, что те... управляем вместе, зарабатываем. Но также я могу честно приносить проекты, я могу приносить новые идеи, научно-технический прогресс. Это то, от чего мы сегодня... Ну, я в рамках исламского финансирования, да, говорю. То, что мы сегодня потеряли свои позиции по сравнению с западными банками. Они намного быстрее нас вошли в эту, как сказать, в это пространство и раньше нас получили свои дивиденды.

Если говорить о перспективах, и как мы видим, да, дальнейшее развитие, мы полностью готовы к сотрудничеству, то есть готов и наш департамент, готов и банк, готов и московский банк. Если начать с того, что определить рабочую группу и разработать план мероприятий по работе в странах СНГ. Это очень реально создать исламский финансовый центр стран СНГ, и чтобы группа собиралась раз в месяц, обсуждали все возможные варианты, с чего начинать. На примере Азербайджана, Казахстана. На примере также можно ... Киргизии, где сегодня законодательство есть. Можно начинать работу. Можно что-либо начинать. Можно привлекать инвесторов. Можно создавать "круглые столы".

Большое количество людей заинтересованы сегодня в сотрудничестве, как с Россией, так и с Азербайджаном, Казахстаном, со странами СНГ. А в дальнейшем это однозначная диверсификация источников с привлечением инвестиций, что ведёт за собой экономическую безопасность, то есть не закрываться какому-то одному ресурсу, а диверсифицировать свои возможности, в дальнейшем быть более спокойными в том, что когда нужны свободные ликвидные средства долгосрочные, они будут всегда в наличии.

А так это выход на новые рынки капиталов, а также внедрение инфраструктурных и наукоёмких технологий. Это то есть сегодня всё возможно по средствам исламского банкинга, за счёт исламского банкинга тоже, также.

И конечной целью, я думаю, что, по данному направлению, можно было бы рассматривать как создание единого исламского банка развития стран СНГ, то есть участниками которого могут быть и республики в лице крупных финансовых институтов, а также данный институт может служить хорошим, хорошей платформой для дальнейшего развития экономических и финансовых отношений в рамках стран СНГ.

То есть вот это вкратце что бы хотелось сказать. Так, если будут вопросы, буду рад ответить.

Спасибо еще раз.

Председательствующий. Спасибо большое.

Ваш опыт очень ценен для нас. Надеюсь, что будем работать, общаться и работать бок о бок теперь, и, так сказать, с Центральным банком, соответственно, потому что Ваш опыт, уверен, он и для ЦБ очень важен, и ... , правильно я понимаю? Великолепно. Хорошо.

Теперь я хотел бы предоставить слово нашему уважаемому сенатору Батину Сергею Леонидовичу, значит, члену Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам.

Батин С.Л. Спасибо.

Уважаемые коллеги, я думаю, всю значимость и необходимость того, зачем мы, собственно говоря, сегодня собрались, здесь никого агитировать не надо, потому что здесь присутствуют, на мой взгляд, все те интересанты, кто хочет, чтобы исламский банкинг нашел свой, в общем-то, еще один очередной дом в лице Российской Федерации.

Я, наверное, начну с тех вопросов и моментов, которые сегодня есть, и они существуют.

Но с чего хотелось бы начать в первую очередь, что 15-16 июня 2015 года в Казани состоится очередной, уже седьмой по счету международный экономический саммит "Казань-2015", где, в общем-то, это экономический саммит России и стран, организаций исламского сотрудничества.

Вот, в общем-то, человек, который стоял у истоков, и в общем-то, все абсолютно проводил эти мероприятия, он сидит тоже за этим столом, Линар Габдельнурович, он здесь, все эти проблемы, которые есть, которые там поднимались, в общем-то, обсуждались, и докуда дошли, он знает, что называется, не понаслышке.

Я в первую очередь, наверное, все-таки бы хотел уже сегодня и сейчас говорить о тех наболевших проблемах, и с чем столкнулись созданные рабочие группы, вот здесь сейчас прозвучало, что есть видимость, необходимость собрать рабочую группу, которая бы занималась этим моментом.

На мой взгляд, в общем-то, их, вот таких рабочих групп достаточно много плодить не надо, мне кажется, что если бы это была одна единая рабочая группа, которая бы глубоко была погружена в ту проблему, которая есть, и уже до каких-то, в общем-то, определенных моментов дошли, это было бы и знаково, и эффективно, и полезно.

Но вот хочу все-таки вернуться, наверное, к Казани, саммиту, 2014, где было видение и желание, действительно, и поставлена была задача подойти с каким-то уже продуктом в 2015 году, но июнь, что называется, уже не за горами, а по большому счету далеко, к сожалению, не продвинулись.

Надо, наверное, еще один момент сейчас обсудить и рассказать, так называемый Евроазиатский союз стран Белоруссии, России, Казахстана, Армении, и там, в общем-то, есть еще ряд стран, которые сегодня хотят стать участниками этого процесса, но дальше всех, с точки зрения взаимоотношений с исламскими банками, продвинулся Казахстан.

Есть соответствующий закон Республики Казахстан, есть моменты, по которым они работают, но мы когда общались и спрашивали опыт наших коллег, они говорили, к сожалению, что пока такого полноценного, полномасштабного развития, к сожалению, это движение не получило.

Я еще все-таки вот так вот по разным направлениям, или, наверное, перескакивая с одной темы на другую, хотел бы обозначить проблемы, с чем столкнулась рабочая группа, работая в Совете Федерации, это так называемое двойное налогообложение, то есть, возникновение оплаты или вынужденная оплата НДС, на какой стадии, на каком этапе. Вот этот момент в рамках действующего законодательства сегодня в соответствии с законом о налогах, законах о банковской деятельности в Российской Федерации, его преодолеть пока крайне сложно.

И, насколько мне известно, Александр Порфирьевич, буквально на прошлой неделе состоялось заседание Наблюдательного совета Центробанка, где, в том числе, был рассмотрен вопрос о работе исламского банкинга на территории Российской Федерации, и эксперты Центробанка, в общем-то, я не видел пока этого окончательного документа, где высказали, в общем-то, своё мнение о том, что существующее законодательство позволяет работать вот каким-то сегментом, представленным исламского банкинга на территории Российской Федерации без изменения, без внесения поправок, в роде бы, как, то есть, видение и желание Центробанка оставить всё, как есть.

Торшин А.П. На моей памяти нет, но я в Центробанке всего полтора месяца, в общем-то, ... Там я в Совете Федерации. .., это было.

Батин С.Л. Нет, это было на прошлой неделе, да.

Я поэтому и говорю, что я не видел этого документа, это, что называется, сорока на хвосте принесла. Но хотелось бы действительно, чтобы мы действительно работали конструктивно, и всё-таки дошли до того момента, когда появился бы всё-таки федеральный закон, который 100 процентов позволял бы работать на территории Российской Федерации исламскому банкингу. Спасибо.

Председательствующий. В этой части мы также надеемся на сотрудничество с Советом Федерации, потому что все законы, которые проходят через Госдуму, в итоге, попадают к вам и, собственно говоря, уже от вас уходят в жизнь, в реализацию. Спасибо вам.

Хотел бы предоставить слово советнику премьер-министра Татарстана по вопросам взаимодействия с исламскими финансовыми институтами Якупову Линару Габдельнуровичу.

Якупов Л.Г. Уважаемые коллеги, добрый день или добрый вечер!

Дмитрий Иванович, большое спасибо за то, что всех нас здесь собрали. Конечно, для любых инициатив по изменению законодательства, Госдума - это самое то место, где мы все с вами должны эту тему обсуждать.

Занимаясь тематикой исламских финансов последние 15 лет, могу отметить, что сегодня в Российской Федерации, как никогда, наблюдается зрелость для серьёзного рассмотрения этой тематики.

Данная тема, конечно, она, вот мы слышали об опыте наших коллег из стран СНГ, действительно уже формируется один из важных моментов, в рамках которого этим странам сегодня удаётся активно работать по тематике исламских финансов и банкинга, это то, что они являются полноправными членами организации исламского сотрудничества, и также являются членами Исламского банка развития. И, конечно здесь ИБР играет свою важную роль и в плане технической поддержки, и в плане поддержки с инвестициями и с технологиями, с ноу-хау, и это, конечно, имеет место.

Мы, конечно, в рамках Российской Федерации тоже, как регион, Республика Татарстан, как регион с большим населением, с мусульманским населением, решили активно скапитализироваться, как говорится, на этих взаимоотношениях с исламским миром, ввиду того, что Россия действительно является наблюдателем в организации исламского сотрудничества, это дало нам все необходимые поводы для того, чтобы начать активно взаимодействовать как с институтами организации исламского сотрудничества, так и непосредственно с Исламским банком развития.

Ещё в далёком 2006 году, уже 9 лет назад, впервые начались наши рабочие взаимоотношения. В 2007 году уже было подписано Соглашение между республикой и Исламским банком развития по этому направлению, по изучению, вообще, возможностей внедрения исламских финансовых механизмов, структур, институтов в рамках существующего российского законодательства. И здесь, конечно, Республика Татарстан выступала, как некой такой пилотной площадкой, неким мостиком.

В 2008 году впервые с Исламским банком развития мы провели международную инвестиционную конференцию, где поняли, что интерес действительно у обеих сторон есть. У инвесторов из залива, из мусульманских стран есть заинтересованность участвовать в различных проектах наших регионов. У наших бизнесменов есть также и интерес выхода на эти рынки, взаимодействия, как по вопросам торговли, инвестиций. И, конечно, здесь исламские финансы рассматривались, как некий инструментарий, который позволял бы эти процессы налаживать на более активной фазе.

И в 2008 году у нас был создан Российский центр исламской экономики и финансов, который по большому счёту стал тренинговым центром, образовательным центром для подготовки специалистов, потому что мы поняли очень быстро, что сегодня для того, чтобы даже говорить о тематике исламских финансов, прежде всего, нужно говорить о том, насколько у нас есть количество тех необходимых специалистов, которые могли бы это обсуждать.

И даже смотря на вас всех, я понимаю, что здесь собрались те люди, для которых исламские финансы известны не понаслышке. Со многими из вас нам приходилось сотрудничать. Я очень этому рад. И надеюсь, и в дальнейшем будем продолжать это сотрудничество.

И, конечно же, подготовка человеческих ресурсов и сегодня стоит на повестке дня, как один из самых значимых вопросов, потому что даже изменение любого законодательства, подготовка любых документов в этой отрасли, конечно, связана с наличием тех необходимых специалистов.

Значит, в 2009 году, уже понимая, что нужна необходимая площадка для постоянного взаимодействия, именно по своей личной инициативе я создал вот этот международный саммит, экономический саммит России и взаимодействия России со странами УИС, который мы коротко называем Казань-Саммит. С 2009 года действительно это является главной площадкой Российской Федерации для взаимодействия с инвесторами и стран залива, и со всеми теми компаниями, банками, которые практикуют исламские финансы.

Нужно отметить, что параллельно были и другие инициативы. Бизнес понимал, что это востребованный продукт. Зреет количество населения, которое категорически не хочет пользоваться традиционной банковской системой. И соответственно появляются продукты, которые в той или иной мере даже в рамках существующего законодательства Российской Федерации могли бы удовлетворять эти потребности.

Вот ярким примером успешной компании является Финансовый дом Амаль, который сегодня опять-таки в рамах существующего законодательства использует инструмент иджара, инструмент мурабаха для того, чтобы предоставлять хоть какие-то услуги для населения по исламским финансам.

Но значимым шагом в наших отношениях с ИБР, конечно, было то, что в 2010 году мы создали совместно с Исламским банком развития Татарстанскую международную инвестиционную компанию. Эта компания в последующем создала евразийскую лизинговую компанию. Это 100-процентная иджара. Лизинговая компания, которая работает на территории Российской Федерации. И никакие существующие законы, слава Богу, не противоречат функционалу этой организации.

Дальше уже в 2011 году наш Ахбаш-банк впервые привлёк, опять-таки используя инструментарий мурабаха, привлёк 60 миллионов с рынков Ближнего Востока. И в 2013 году ещё 100 миллионов долларов.

Таким образом, на сегодняшний день, используя различные механизмы, ну, конечно, львиная доля это Ахбаш-банк, но и так же через лизинговую компанию, инвестиционную компанию, через ряд проектов, в Республику Татарстан привлечено 180 миллионов долларов, как раз используя механизмы исламских финансов.

Мы очень рады за достижения коллег в Азербайджане. Но это для нас, конечно же, является хорошим стимулом для того, чтобы и у себя пытаться использовать весь тот инструментарий, который сегодня можно было бы в рамках существующего законодательства использовать.

Но, коллеги, участвуя на различных рабочих группах и на различных форумах, совещаниях, всё-таки мы, наверное, сейчас находимся на том этапе, когда действительно все говорим о том, что что-то нужно сделать для того, чтобы исламские банковские структуры могли начать функционировать на территории Российской Федерации.

К сожалению, на сегодняшний день полностью серьёзнейшим образом подготовленных документов, к сожалению, по данной тематике не имеется, кроме как документов, которые, к сожалению, пока сделаны на таком любительском уровне. Понимая это и то, что для изменения, для того, чтобы и на уровне Государственной Думы, и на уровне Совета Федерации, для того, чтобы можно было уже обсуждать конкретный документ, мы в прошлом году вышли с инициативой, что необходимо прежде всего создать технико-экономическое обоснование в создании исламского банка или исламского банковского окна на территории Российской Федерации, которое служило бы техническим документом для того, чтобы уже на базе этого готовить серьёзные изменения, которые требуются.

Значит, при поддержке и содействии Исламского банка развития и при поддержке наших коллег из Малайзии был создан российско-малазийский консорциум. Месяц назад прошли переговоры на региональном уровне с участием Президента Республики Татарстан. Также прошли переговоры здесь, в Совете Федерации. Мы также активно сейчас взаимодействуем с Ассоциацией российских банков, с Ассоциацией региональных банков России. И сейчас задача, которая стоит перед нами, начиная с апреля месяца по сентябрь, закончить работу над технико-экономическим обоснованием, о котором я сказал ранее. И уже рассматривать его, как серьёзный документ, который бы позволял нам всем действительно говорить о тех изменениях, которые нужно будет сделать.

Что касается подходов, в 2010 году мы впервые на ... саммите, вот на втором саммите озвучили некую "дорожную карту" того, как можно было бы в Российской Федерации двигаться по данной тематике. Первый вариант, конечно, был такой, которым... тот путь, которым пошёл Казахстан, это решение было принято на самом верхнем уровне. И соответственно были даны указания для того, чтобы был подготовлен законопроект. Этот законопроект был успешно принят, но, к сожалению, оказалось, что этот документ не совсем рабочий. И вот по истечении пяти лет была наработана необходимая практика в Казахстане. И сегодня вводятся уже конкретные рабочие изменения для того, чтобы этот документ позволял не только иностранным компаниям и банкам работать на территории Казахстана, но и своим банкам создаваться и обслуживать население.

Этот вариант, мы понимали, что для Российской Федерации, наверное, он был не совсем приемлем. И, конечно же, существует второй вариант, когда нарабатывается определённая практика в рамках существующего законодательства. Вот надо отметить, что на сегодняшний день, вот за последние пять лет необходимая практика, я считаю, уже наработана. И всё, что можно было выжать из существующего законодательства, в частности, использование инструментария исламских финансов, можно сказать, уже сделано.

Поэтому сейчас действительно нужно уже говорить о тех изменениях, которые могли бы дать возможность исламским финансовым структурам полноценно существовать на территории Российской Федерации. Здесь опять-таки есть два похода. Или же мы создаём полноценный закон об исламских банках, то есть отдельное законодательство, оно долго рассматривается, изучается, принимается. И я боюсь, это займёт очень долгое время и может затянуться на годы. И мы, наверное, даже к 2020 году не сможем выйти с этим документом.

Второй путь, который считаю более приемлем для нас, это внести изменения в существующее законодательство для того, чтобы те барьеры, которые сегодня существуют, чтобы они исчезли. И наравне с традиционными банками, исламские банки могли уже начать свою работу. Здесь, конечно, важная, самая важная роль за нашим регулятором, за Центробанком, очень важно, чтобы с технической точки зрения было чёткое понимание у департаментов, которые занимаются этой тематикой. Мы готовы содействовать в налаживании взаимоотношений с ведущими международными организациями, которые сегодня регулируют исламский финансовый рынок. И также есть у нас договорённости с Центробанками Малайзии, Объединённых Арабских Эмиратов на готовность принятия наших специалистов Центробанка, Министерства финансов, других банковских структур для обучения, для прохождения недельных, двухнедельных, трёхнедельных курсов обучения для того, чтобы специалисты, которые будут задействованы в этой работе, чётко понимали, что это за инструментарии, и как с ними дальше нужно будет работать.

Было отмечено, что, к сожалению, не обоснованно исламский банкинг связывают с вещами, который никакого отношения к исламскому банкингу не имеет. И с нашей точки зрения, мы, когда говорим про исламский банкинг, про исламские финансы, мы, прежде всего, рассматриваем это, как экономический инструментарий.

Как экономический инструментарий для той части населения, которая по определению не хочет и не может использоваться традиционными банковскими продукциями. Соответственно, это огромная часть населения, которая сегодня просто выпадает из экономической деятельности нашей страны.

Вот арифметика очень простая. Если возьмем 20 миллионов мусульман и предположим, что у каждого из них есть 100 долларов сбережений, складывайте, получается сумма, которая, по большому счету сегодня должна была лежать как сбережения, как вклады в наших банковских структурах и соответственно превращались в долгосрочные инвестиционные механизмы.

То есть, когда мы говорим о внедрении … финансов, к сожалению, многие коллеги говорят о том, что это инструментарий, который должен привлекать иностранные инвестиции.

Так вот, коллеги, я хочу сказать, что ни в одной стране мира пока исламское банковское законодательство или законодательство не менялось для того, чтобы эти инструментарии были только для привлечения инвесторов.

Прежде всего, это делается для того, чтобы создать полноценные экономические механизмы воздействия большой части населения в экономику страны, и соответственно для вовлечения этих людей и правовые, и другие моменты устанавливают возможные правила игры.

Соответственно, уже после этого, самое принятие законодательства или изменений, служат для мусульманского мира и для мира Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии сигналом того, что в этой стране законодательно вопрос уже решен, соответственно мы со своими инвестициями вот именно в этом формате, уже можем заходить.

Поэтому это наоборот. Сначала делается для страны, для людей, а потом уже под это подтягиваются иностранные инвесторы. Поэтому хотелось бы, чтобы у всех у нас было четкое понимание по этому вопросу.

Теперь возвращаясь к технике экономического обоснования. Я считаю, что без этого документа любые дальнейшие дискуссии будут оставаться только дискуссиями. И конечно очень хотелось бы, чтобы все из вас, которые хоть каким-то образом заинтересованы участвовать в этом процессе, пожалуйста, мы открыты к сотрудничеству. И необходимые шаги в рамках вот этих работ, мы говорим, что для внедрения исламских финансов в Российской Федерации, прежде всего, необходимо технико-экономическое обоснование жизнеспособности и потенциала исламского банкинга и финансов, как нового направления в сфере финансовых услуг России.

Здесь мы говорим и об исследовании рынка и об исследовании нормативно-правовой среды и бизнес среды. Соответственно это позволит сделать уже подготовку детальной программы и технического документа для того, чтобы внести определенные изменения и законодательного характера.

И, конечно же, нужно будет рассматривать вариант запуска пилотного проекта "Открытие исламского банка" или "Исламского банковского окна".

В данном случае все-таки, понимая, что Республика Татарстан по отношению к другим регионам конечно в этом вопросе продвинулась больше всего, и даже говоря про индустрию исламских финансов, мы сегодня говорим, что в различных структурах государственных, негосударственных, частных, банковских, финансовых задействованы порядка 60 человек на постоянной основе. Это уже формируемый тот человеческий ресурс, который позволяет именно Республике Татарстан стать пилотной площадкой. И мы бы хотели, чтобы действительно это можно было сделать на площадке нашей республики.

Значит, этапы внедрения исламских финансов в России – это исламские банковские и финансовые институты, от "исламского окна" к филиалу и специализированному подразделению.

Исламские финансы, включая микрофинансирование, Такафол - исламское страхование, надо отметить, что в этом направлении тоже идет определенная работа. И буквально месяц назад компания "Альянс страхование" при активном участии немецких акционеров и при участии Республики Татарстан, мы запустили "Халал-инвест-продукт", первый такафол продукт. Понятно, что он еще не отвечает стопроцентно, наверное, всем тем ожиданиям рынка, но это уже первые шаги, даже на рынке исламского страхования и хотелось бы, чтобы работа над этим также была продолжена. Управление исламскими фондами, исламские рынки капитала.

Значит, цели технико-экономического обоснования – изучить спрос и предложение на рынке для запуска исламской банковской и финансовой индустрии в Российской Федерации. Изучать возможность запуска пилотного проекта по открытию исламского банка, или "исламского банковского окна". Подготовить основу для изменения законодательного характера, о которой говорил, и изучить возможность развития Российской Федерации в качестве активного игрока исламских финансов на территории стран СНГ.

Коллеги говорили, что сегодня в Азербайджане идет работа, и мы буквально два месяца назад на Азербайджанском инвестиционном банковском форуме вместе с коллегами из Азербайджана, Казахстана, Киргизстана как раз обсуждали, что Евразийскую площадку действительно нужно использовать для того, чтобы исламские финансовые инструментарии стали также связующим звеном между этими регионами. И эту работу нам нужно вести вместе.

Поэтому я предложил некий координационный совет стран СНГ. Конечно, этот вопрос еще обсуждается. И вот в мае месяце в Казахстане будет проходить саммит международной организации финансовых услуг Международного совета финансовых услуг, который регулирует или занимается регулированием, регулятивными вопросами исламского банкинга и на этом мероприятии, мы будем и дальше обсуждать тематику того, как координировать свои действия на постсоветском пространстве.

Важным моментом является, чтобы мы убедились, что инфраструктура и система позволяет, и будет способствовать внедрению исламского банкинга и финансов, включая законодательные акты, исламские акты, банковские и финансовые акты, нормативно-правовые акты, регулирующие рынки капитала и другие соответствующие подзаконные акты и положения.

Ну и, конечно же, база потенциальных клиентов. Изучение вообще клиентской базы, как со стороны бизнеса, так и со стороны вкладчиков является неотъемлемой частью, потому что создание банков это одно дело, а его успешное функционирование, это уже совершенно другой вопрос. И здесь конечно будет многое зависеть от того, насколько конкурентоспособны все те инструментарии, которые будут доступны на нашем рынке.

Перспектива интернационализации сферы исламских финансов, повышение конкурентоспособности путем внедрения новых технологий, стратегия развития стрессовой устойчивости путем выхода на новые рынки и работа над нехваткой специалистов в области исламских финансов и минимизация систематического риска.

Значит, в рамках плана работы изучения текущих банковских продуктов и банковской операционной среды. Я считаю, что эта работа уже начата и всех участников банковской индустрии, спасибо большое Ассоциации российских банков, вместе мы эту тематику с вами, коллеги, будем изучать. Рекомендации операционной модели банковской системы, удовлетворяющей принципам и не противоречащей принципам, исламским принципам. Разработка инструкции и пособий по исламским банковским продуктам и услугам; разработка инструкции и пособий по внедрению процессов и процедур; проведение тренингов для персонала, вовлеченного в процесс внедрения новых банковских продуктов и услуг; предоставление шестимесячной поддержки также рассматривается в области шариатского права. Потому что нужно отметить, что сегодня любой исламский банк должен опираться на работу и шариатского комитета.

Шариатский комитет – это не тот комитет, который говорит, отрубать руку или нет. Шариатский комитет это тот, который говорит: этот исламский банковский продукт соответствует канонам или же не соответствует. У них очень такая техническая аудиторская работа. Но наличие этих людей, наличие таких специалистов, оно конечно очень важно для дальнейшего развития данной сферы.

И предоставление годовой программы консультирования по вопросам соответствия и шариатскому праву после уже этапа внедрения.

Как я уже говорил, мы сегодня активно лоббируем вопрос того, чтобы при наличии тех законодательных изменений Республика Татарстан стала площадкой, пилотной площадкой для внедрения этих финансов. Ну и соответственно очень надеемся, что развитие индустрии исламского банкинга и финансов привлечет и даст возможность активной работы с инвесторами из стран Персидского залива и Юго-Восточной Азии.

Очень надеемся, что проект станет важным этапом в развитии российской финансовой системы, плавного интегрирования ее в международную финансовую систему.

Примененная модель может стать примером, конечно же, и для наших коллег из других стран, но здесь, конечно, действительно на данном этапе нашими коллегами в других странах СНГ уже наработана определенная практика, наработан опыт. Даже если вот взять Республику Кыргызстан, активно на сегодняшний день работает ..., наверное, в рамках объёма привлечённых средств не столько, как Международный банк Азербайджана, но коллеги ... на сегодняшний день уже сделал 60 тысяч банковских трансакций по исламским финансам.

Наработана действительно огромная практика. Законодательная база так или иначе у всех стран СНГ, она одна и та же. И действительно нам важно применить весь тот наработанный опыт, даже те шишки, которые наработали наши коллеги, их, конечно, нужно учитывать в нашей дальнейшей работе.

Коллеги, большое спасибо. Извинюсь за то, что отнял у вас много времени. Надеюсь на активное взаимодействие и в рамках Совета Федерации, и в рамках Госдумы, и с нашими коллегами-регуляторами, и вместе с вами со всеми. Если мы будем придерживаться тех планов намеченных, и к сентябрю месяцу будет подготовлено технико-экономическое обоснование, а потом уже на её базе соответствующая законодательная инициатива, я думаю, где-то к середине следующего года уже можно было бы говорить о действительно готовых изменениях в законодательстве Российской Федерации и начать уже активную работу. Спасибо большое.

Председательствующий. Спасибо большое.

Как справедливо заметил ... вполне реалистично в части сроков.

Слово предоставляю Едиханову Ринату Анваровичу, председателю отраслевого отделения по исламским финансам Общероссийской общественной организации "Деловая Россия".

Дорогие мои, извините, давайте так - стараться компактненько, по 10 минут, на спикера, а то немножечко из регламента выходим.

Едиханов Р.А. Второй слайд сразу же сделайте.

Ну, прежде всего хочу начать презентацию с того, что исламский банкинг - это всё-таки не обязательно банк, это скорее принцип, по которому деньги привлекаются и размещаются. И зацикливаться именно на ассоциации исламского банкинга с кредитной организацией, с банком, это не совсем, наверное, правильно.

Поэтому вот в таком общее видение того, как может выглядеть инфраструктура рынка исламских финансов, это всё-таки через исламские торгово-финансовые компании. Почему? Потому что если менять банковское законодательство, то необходимо будет менять не только в части, связанной с активами, когда может совершать сделки, но и пассивы. Одновременно с этим будут вылезать необходимые изменения с резервированием, с нормативами и так далее. То есть фактически надо будет создавать аналог текущего банковского законодательства, но во всех моментах адаптированный к исламским требованиям исламской экономической модели.

Наиболее целесообразнее предоставить возможность работы на рынке исламским торгово-финансовым компаниям по аналогии с компаниями, которые лицензируются как на рынке ценных бумаг. Соответственно шариатский совет в этом случае будет контролировать соблюдение нормы шариата, и законодательные инициативы, связанные с возможностью разработки новых продуктов, регулятор в данном случае предлагается как Центробанк как мегарегулятор, ответственный за все финансовые рынки, то есть который анализирует предложения шариатского совета и реализует их по возможности.

Федеральная налоговая служба. Почему она также выделена? Потому что как уже сегодня замечалось, есть вопросы, связанные с налогообложением, а в случае принятия изменений, которые позволят решить эти вопросы, в частности уплаты единовременно НДС при совершении сделки купли-продажи в рассрочку и так далее, это может привести к тому, что очень большое количество компаний в России внезапно станет исламскими и не будет платить НДС. Соответственно одномоментное введение в действие законодательства, которое будет менять и банковское законодательство, и налоговое, и ряд сопутствующих сопряжено с большими проблемами, связанными с согласованием всех этих моментов в разных ведомствах. Поэтому наиболее целесообразно на начальном этапе применять точечное воздействие на законодательную базу. Следующий слайд.

Следующий слайд. Таким образом, при точечных изменениях законодательства, которое позволит более удобно предоставлять населению и организациям исламские финансовые услуги, не будет затронут пласт законодательства, который ведет за собой целую лавину дальнейших изменений, но при этом позволит собирать статистическую информацию по тем участникам, которые на рынке будут действовать.

Соответственно анализ в дальнейшем этой информации и на базе этого уже проработка более обширных изменений законодательства, в том числе и возможно в дальнейшем банковского, соответственно, потом внесение изменений.

Следующий слайд. Как пример точечного воздействия законодательства, вот приведен на слайде. Поясню. То есть на данный момент, возможно совершать в рамках действующего российского законодательства сделки лизинга и купли-продажи в рассрочку с точки зрения активных операций.

Соответственно, у лизинговых компаний все прописано. НДС платится по факту начисления ежемесячного платежа, никаких проблем с налогообложением не возникает. Однако, как отметил выше, при совершении сделок купли-продажи в рассрочку, если организация находится на общей системе налогообложения, возникает проблема с НДС.

Соответственно для розницы, когда работаешь с населением, целесообразно использовать упрощенную систему налогообложения. Однако там есть ограничения, 60 миллионов выручки с соответствующим мультипликатором на каждый год, коэффициент есть.

При таком ограничении портфель, который может прийтись на одну компанию (упрощенку), где-то 100-120 миллионов. В противном случае можно вылететь за пределы этого ограничения и соответственно превратиться в общую систему налогообложения, вся экономика полетит.

Поэтому предложение, как вариант такое. Отдельный ОКВЭД ввести для организации, занимающейся торгово-финансовой деятельностью, связанной с религиозными ограничениями.

Одновременно буквально парой статей в Налоговый кодекс, в главу "Упрощенные системы налогообложения" хватит, чтобы отменить ограничения в 60 миллионов для данных компаний. Соответственно, ежеквартальная сдача отчетности, в которой достаточно буквально нескольких цифр, которые будут показывать средний взвешенный первоначальный взнос, средневзвешенная эффективная ставка наценки, какая будет, средневзвешенный срок по всему портфелю.

Соответственно анализ этого, информацию собирают со всех участников рынка, позволит в дальнейшем уже изменять законодательство, которое будет опираться на конкретные данные, как люди пользуются исламскими финансами, что им необходимо.

Данные изменения можно уложить буквально в несколько абзацев, которые будут внесены в 26 главу … кодекса.

Следующий листок. Теперь то, что базовые изменения, которые первоначально точно не изменены, на базе этой статистики потом можно будет вносить уже более масштабные изменения, связанные с уже, в том числе, с адаптацией более глубокого законодательства к требованиям исламской экономической модели.

В частности, это сделка купли-продажи в рассрочку. Так как я уже говорил, с лизингом в принципе проблем нет. То есть желательно признать сделку … взаимной операцией.

Соответственно для целей налогообложения варианты распределения прибыли, которая заключается в наценке, необходимо просмотреть несколько вариантов по аналогичности с амортизацией, то есть … равно частями. Или если неравные платежи сезонные, то на основе эффективной ставки, на оценке, аналогично, как у кредитов рассчитывается, в принципе.

Соответственно налог на прибыль будет уплачиваться в зависимости от выбранного варианта распределения прибыли и в момент с НДСом. То есть, признав сделку при продаже в рассрочку заемной, НДС просто при покупке товара за 118 рублей и продаже потом за 218, при покупке ставится к вычету, потом 18 к уплате. Автоматически схлопывается и остается разница, которая в соответствии с пунктом вторым, будет распределяться по месяцам и налогоблагаться. Это что касается активных операций.

Следующий слайд. Соответственно для того, чтобы, как и в рамках изменений, которые можно внести в упрощенную систему налогообложений и в дальнейшем, необходимо четко прописать, в каких случаях компания имеет право применять данную льготу, как в упрощенной системе, так и, если в общей потом.

И в дальнейшем необходимо четко прописать, в каких случаях компания имеет право применять данную льготу, как по упрощенной системе, так и если общая потом будет вноситься. То есть нельзя допустить, чтобы законодательство позволяло кому-то купить за 100 рублей, продать за 101 рубль и, соответственно, в результате не платить тот же НДС, например. То есть необходимо прописать, чтобы жёсткие ограничения, связанные с минимальным сроком, на который выдается финансирование, минимальная ставка эффективная наценки, к примеру, к ставке рефинансирования можно привязать также минимальные сроки.

Следующий слайд. И изменения, которые касаются пассивных операций, то есть привлечения средств. То есть вопрос идёт же не только о привлечении средств населения, которые в принципе на данный момент лежат мертвым грузом в карманах, но и о привлечении крупных капиталов, в том числе и в странах Персидского залива. Для этого необходимо, чтобы законодательная база позволяла свободно выпускать долговые ценные бумаги, соответствующие принципам шариата, но при этом не приходилось бы слишком творчески подходить к законодательству, чтобы эти бумаги можно было выпустить без специальных надстроек и схем. И соответственно изменения в Налоговом кодексе, которые бы регулировали налогообложение налогом на добавленную стоимость при передаче имущества в случае, если выпускаются бумаги Сукука аль Мурабаха или Сукука Алиджара.

На данный момент без НДС фактически можно выпустить подобного рода бумаги только если воспользоваться имуществом, которое находится на балансе у государства путём передачи его в отдельное "оошку", где оно уже не будет, то есть перейдет без НДС. В противном случае любая передача будет облагаться НДС.

Собственно, всё. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо вам за исчерпывающий доклад.

Уважаемые коллеги, слово предоставляю Калимуллиной Мадине Эмировне - ответственному секретарю Координационного совета российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию, директору Департамента экономики Совета муфтиев России.

Калимуллина М.Э. Добрый день. Мир вам милости Всевышнего благословения.

Можно сразу на третий слайд. Хотелось бы предложить вам обсудить и послушать ключевые вопросы при внедрении исламского банкинга, которые могут вызвать какие-то последствия при неправильном подходе к данному вопросу, в частности, вопросам терминологии.

Многие страны вот на сегодняшний момент, как и Россия, также занимаются изучением и внедрением законодательства по исламскому банкингу, в частности, вот Марокко буквально одна из последних стран в прошлом году приняла закон. И, изучая опыт различных стран, следует понимать, что нет какой-то единой такой идеальной формы, которую просто нужно принять и реализовать, есть достаточно разные подходы к тем или иным вопросам, к решению тех или иных ситуаций, в которых существует достаточно большой выбор. И Россия здесь, наша страна может исходить как из опыта различных стран, так и выработать какой-то свой подход к тому или иному вопросу.

Один из вопросов, который всегда встает на повестке дня, это терминология, называть ли закон об исламском банкинге, то есть должен ли финансовый институт нести это наименование вообще "исламский" или нет. Здесь опять же разные подходы есть. И, скажем, в той же Турции эти банки называются "банки участия", в Великобритании также в законодательстве не звучит слово "исламский". То есть здесь и с точки зрения требований шариата вопрос в сути, а не в форме. То есть дело не в названии, а дело в принципах. Но здесь есть один нюанс. Для того чтобы наши потенциальные партнеры из стран Персидского залива понимали, о чем идёт речь, здесь очень важно наличие официальных заявлений на уровне, в том числе первых лиц государства, о том, что Россия открыта именно вот для этого рынка. Если мы посмотрим непосредственно пример Великобритании, неоднократно первые лица этой страны на самых разных престижных форумах говорили именно об открытости в отношении исламского банкинга. То есть здесь была в самом начале "круглого стола" формулировка, что принципиальных возражений нет со стороны российских регуляторов, здесь же, если мы посмотрим на подход других стран, здесь гораздо более такая позитивная и приветливая формулировка в отношении данного рынка и, конечно же, это имеет свои последствия с точки зрения расположения потенциальных партнеров и инвесторов к работе с Россией.

Терминология касается не только непосредственно названия закона или финансового института, но и в том числе наименования финансовых продуктов, то есть те же самые термины, которые прописаны в шариатских стандартах организации организаций бухучета и аудита исламских финансовых учреждений, известны такие терминологии, как мушарака, мурабаха и так далее, не обязательно в законе или в документации должны называть, иметь арабские названия, но в целях рекламы, в целях обозначения для каких-то иных потребностей, конечно, эти термины можно использовать.

Очень важный момент - это международное признание, но здесь я уже отчасти сказала. Очень важно, даже не сохраняя, не говоря о терминологии исламской, не используя ее, показать открытость России для работы со странами исламского мира.

Еще один момент - это определение правового статуса продукта. Очень важный момент, над которым, в частности, работало активно управление финансового надзора Великобритании. Прежде, чем принимать поправки к финансовым законам, они очень четко подходили к тому, в какой именно области законодательства подходит тот или иной продукт в большей степени для того, чтобы понимать, под какое регулирование следует его отнести.

И вот здесь отчасти этот момент также связан с предотвращением злоупотреблений, но на этот счет уже высказался Ринат, о том, что возможна ситуация, когда будет отменено двойное налогообложение в операциях мурабаха и может возникнуть злоупотребление игроков рынка, которые вообще никак не связаны с исламскими финансами и не имеют интереса ими заниматься. И такая ситуация была, в частности, выявлена и в Великобритании и впоследствии скорректирорвалась дополнительными поправками в законодательство.

Следующий момент "исламские окна", очень много о них также говорят, и совершенно разную картину мы видим в разных странах в регулировании данного вопроса. В частности, должен ли существовать такой вид деятельности, когда обычный банк открывает исламское подразделение или же банк должен выбирать четко: либо он является традиционным банком, либо он получает лицензию исламского банка и только действует согласно этому регулированию.

Многие страны, несмотря на то, что впервые вводя закон об исламском банкинге не предусматривали возможность "исламских окон", затем меняли свою позицию. В частности, Малайзия, спустя 10 лет, приняла поправки в 1993 года после принятия закона об исламском банке, не позволяющие открывать "исламские окна" в обычных банка и это позволило внести дополнительную жизнь именно в исламских финансах на рынке.

В Индонезии изначально было позволено банкам открывать "исламские окна", но с условием, что в течение, если я не ошибаюсь, 10-ти или 15-летнего периода, там был обозначен конкретно год, до которого банки, имеющие "исламские окна" должны определиться: либо они переходят полностью в исламский банкинг, либо выделяют отдельную уже юридическую структуру, либо они закрывают его и работают по традиционному банкингу. Аналогичная ситуация также была во многих других странах.

То есть фактически, в чем проблемность "исламских окон"? В том, что сложно разграничить движение средств внутри одного банка, то есть вот те операции, которые связаны с процентами и те операции, которые являются, непосредственно связаны с реальным сектором экономики и соответствуют принципам исламского банкинга.

Следующий момент этический или шариатский, более распространенный термин на международном рынке, контроль. Какой здесь может быть риск? Самый основной риск, наверное, которого следует опасаться вообще при работа с исламским банкингом, это то, что по прошествии какого-то времени операции финансового института одного, либо нескольких признают несоответствующим требованиям шариата. То есть фактически это будет означать, что вся проделанная работа, она не имеет положительного результата.

Поэтому очень важно иметь четкое понимание, как и на уровне отдельной сделки, скажем, привлечения средств для отдельной организации, заключения шариатских советов, либо на уровне полноценной организации при создании ее, утверждения перечня продуктов и контроля за деятельностью, ни в коем случае, чтобы не было каких-то там незаконных, запретных операций, как с точки зрения законодательства, так и с точки зрения шариата. То есть это очень важный такой репутационный риск как для отдельно взятого банка, так и для региона или страны в целом.

Многие коллеги, также международные эксперты выделяют необходимость гибкости законодательства, но вот здесь нельзя не согласиться также вот с предложенным Ринатом Изельхановым точечным подходом к изменению законодательства, то есть поэтапному и пошаговому, поскольку вполне возможно, что впоследствии появится, после сбора вот статистической информации появится дополнительная необходимость внесения последующих поправок, формирование базы для, скажем, развития такого понятие как исламское страхование, выпуск ценных бумаг, и так далее.

Ну, и ещё два момента, вот самые последние два пункта, это повышение финансовой грамотности населения и защита прав потребителей. К сожалению, сегодня как в России, так и во многих странах СНГ, бытует такое представление среди определённой части населения, что исламские банки - это финансовые организации, куда человек, придя, получит беспроцентный кредит, ну, или там ему окажут какую-то помощь.

Вот чтобы не было такой ситуации, когда потребители, будучи неосведомлёнными в специфике исламского банкинга, будут введены в заблуждение, скажем, там рекламная политика, и когда им по их инвестиционным счетам не начислят прибыль, а ещё и, может быть, выплатят неполную сумму их изначальных инвестиций, то есть должно быть чёткое понимание, что такое инвестиционные вклады.

Да, то есть здесь есть вероятность того, что общая результативность деятельности бизнеса, с которым работает исламская финансовая организация либо банк, она неприбыльна либо убыточна, такое в принципе тоже возможно, и соответственно вкладчики, соинвесторы тоже не получают прибыль. Здесь должно быть чёткое понимание, здесь, возможно, очень важна работа управления повышением финансовой грамотности Центрального банка Российской Федерации в том числе. Можно следующий слайд.

Об этом мы уже сказали. Следующий слайд. Вот учёт интересов участников рынка, об этом также говорил уже ... Гайдальнурович, как вопросы привлечения инвестиций, так и вопросы открытости для работы исламских банков зарубежных в России, так и возможности работы на рынке российских банков, так и возможность дальнейшего развития уже существующих и активно работающих исламских финансовых компаний в России, все эти интересы должны быть учтены, и они должны получить дальнейшее развитие, эти вопросы, при разработке соответствующей законодательной среды. Следующий слайд.

Вот здесь приведён небольшой анализ специфики открытия полноценного банка исламского окна. В частности, самое основное, что здесь можно сказать, что, конечно, закон о полноценном банкинге, исламской банкинге, он нужен для того, чтобы работали иностранные исламские банки в нашей стране. Здесь могу поделиться вот общим видением вот тех, в частности, организаций, с которыми нам доводилось работать.

Сегодня многие исламские банки ждут действительно каких-то активных и чётких решений со стороны, вот российской стороны, а не просто встреч, не просто обсуждений, да, а именно каких-то вот конкретных действий, показывающих, что для них есть соответствующая инфраструктура, соответствующее правовое поле для работы на территории страны. Следующий слайд.

И в частности показана небольшая разница между банковской структурой и финансовой компанией. В принципе во многом вопросы схожие, связанные с изменением в законодательстве, но, естественно, есть и отличия. Следующий слайд.

И здесь нельзя забывать о таком комплекте рисков как страновой риск, то есть это репутационный риск, связанный с несоответствием требованиям шариатской этики, инвестиционный риск, да, которого очень боятся все инвесторы в отношении нашей страны. И здесь при разработке соответствующей правовой среды необходимо не забывать и о создании, вот о развитии международного финансового центра, создании инфраструктуры для инвесторов, начиная от виз и заканчивая легкостью получения виз. Вот мы недавно когда были на встрече с AAOIFI, организация бухучета и аудита исламских нацучреждений, первый вопрос, который последовал от них, почему к вам так сложно визу получить? То есть несмотря на то, что в принципе делегаций очень много приезжают, но если сравнить российские делегации, которые приезжают в тот же Бахрейн, обратный, к сожалению, процесс гораздо более сложный.

Следующий слайд.

Ну и в целом хотелось бы сказать, что все эти вопросы мы неоднократно поднимаем в рамках нашей Российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию. И вот сегодня мы развиваем такую площадку, как "Москоу Халяль Экспо", выставка халяль, которая объединяет не только финансовую сферу, но и производственную, потому что для России... Сегодня Россия представляет уникальные возможности для потенциальных партнеров из-за рубежа, инвестиции в целые кластеры, связанные с халяль-производством. В частности, это могут быть комплексы, начинающие от животноводства, которые очень перспективны сегодня для развития на территории нашей страны, сельского хозяйства, мясопереработка, забой, логистика и торговля, в том числе, на экспорт в те же самые Объединенные Арабские Эмираты, которые сегодня представляют спрос на российскую продукцию питания, и готовы в этом плане сотрудничать.

Вот эти и другие вопросы будут обсуждаться, в частности, на шестой выставке, которая пройдет в этом году 21-23 мая в Крокус-Экспо. И мы будем рады пригласить присутствующих участников данного "круглого стола" для обсуждения поставленных на повестке дня вопросов.

Благодарим за внимание. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо большое. Обязательно посетим. И, я уверен, большинство участников этого "круглого стола" откликнутся на ваше приглашение. И будем контактировать в постоянном режиме.

Уважаемые коллеги, я немножечко вне регламента передвину одно выступление - коллега очень торопится. Слово предоставляется Емелину Андрею Викторовичу, председателю национального совета финансового рынка. Пожалуйста, Андрей Викторович.

Емелин А.В. Спасибо большое, Дмитрий Иванович. Я постараюсь быть очень кратким.

Огромное спасибо всем, кто сегодня высказал не просто общее понимание о проблематике исламского банкинга, но более чем детальные предложения, Рината Анваровича вообще было слушать как песню, потому что все детально, вплоть до того, в какую статью и в какой абзац нужно подкорректировать. Это очень здорово. И, мне кажется, что тот потенциал, который на сегодняшний день продемонстрировали коллеги как уже наработанный, плюс обещанное Линаром Габдульнуровичем технико-экономическое обоснование к сентябрю, ну большего, наверное, желать нельзя. Это действительно прекрасная возможность для того, чтобы рассмотреть вопрос не в общем, а исключительно предметно.

И, переходя к близкому мне юридическому аспекту этой проблематики, я бы хотел заметить вот то, что у меня сформировалось не очень профессиональное, прошу прощения, не очень давно в теме, но общее впечатление такое, что прежде всего коллеги справедливо отмечали в своих выступлениях, что речь идет, разумеется, об определенных религиозных истоках этих ограничений, но с юридической точки зрения это прежде всего ограничения. То есть это финансовые институты, работающие с самоограничениями по сравнению со стандартными. И в этом отношении в принципе правовая модель достаточно понятная. То есть мы имеем некие традиционные институты, которые, возможно, требуют корректировки с точки зрения установления дополнительных требований или каких-либо регламентных ограничений для организаций, эти продукты предоставляющих, и, соответственно, фиксация этого в законодательстве. Коллеги также, на мой взгляд, справедливо предлагают точечные изменения как наиболее оптимальное. Но здесь, мне кажется, очень важно понимать суть точечности. Речь не должна идти об отдельных выхваченных поправках, а о комплексном урегулировании каждого института, может быть, по отдельности. Потому что все вместе они представляют собой достаточно большой блок вопросов, которые, наверное, одновременно поднять почти нереально. В то же время, если каждый из этих институтов на основе того же технико-экономического обоснования будет экономически иметь четкое... мы будем иметь чёткое понимание того, как этот институт должен реализовываться нормативно, то дальше формировать эти отдельные блоки по изменениям не представляется особенно сложным.

С точки зрения модели реализации, мне кажется, что, действительно, наверное, с учётом всё-таки не очень богатого опыта у нас по функционированию этих институтов, наверное, можно было бы предложить в качестве рабочей запуск "исламских окон", как вот того самого пилота, о котором Ильнар ... говорил, то есть проверка функциональности конкретных продуктов, раз. И самое главное, на мой взгляд, - это подготовка нашего надзорного органа, Банка России, к восприятию конкретной новой для него модели осуществления бизнеса и, возможно, адаптации определённых надзорных механизмов. Поскольку изменение традиционных инструментов с учётом новых требований исламского как бы духа и религии, оно потребует серьёзной перестройки внутреннего понимания внутри Банка России. Сразу выбрать эту модель, боюсь, будет очень сложно. Мы либо закрутим так, что это не будет работать совсем, либо отпустим так, что туда пойдут все, кому не лень, и потом мы будем вынуждены закручивать в обратную сторону.

Баланс поймать удастся только на практике, что, на мой взгляд, наиболее комфортно для участников рынка можно будет реализовать через создание вот этих "исламских окон", которые, с одной стороны, позволят функционировать и не будут представлять собой такую сложность в разделении активов и пассивов в силу своего объёма. С другой стороны, они дадут основание, во-первых, для наработки той же самой финансовой грамотности и понимания населения соответствующих регионов в том, как работать с этими институтами. Дадут понимание у Банка России, у его территориальных подразделений, как осуществлять этот надзор. И в дальнейшем можно, вот справедливо было предложено, например, по истечении какого-то срока реализовать модель, например, небанковских кредитных организаций. Мне в этом плане кажется, что это более удобный институт, чем торговая финансовая компания. Потому что всё-таки законодательство о ценных бумагах, оно немножко специализированное. Мы же здесь говорим, в том числе, об использовании значительного блока банковских операций или операций схожих с банковскими до степени смешения.

И в этом отношении мы уже имеем опыт появления специализированных НКО для конкретных видов операций. И в этом отношении создание, выделение блока операций, которые разрешены к конкретному виду НКО при не изменении общего ландшафта и общей логики построения банковской системы, мне кажется, достаточно комфортным.

Обращу внимание, коллеги тут упоминали об опыте стран, близких нам, стран СНГ. Но на сегодняшний день мы видим, собственно, две такие большие модели регулирования, не буду затрагивать, очень правильная тут проведённая градация, но в целом Казахстан принял закон, который детально регулировал все институты в самом законе, но при этом, как вот коллеги комментируют, он оказался малодейственным.

С другой стороны, Казахстан, например, принял закон, который содержал огромное количество отсылочных норм к регулированию Национального банка. Но тут надо понимать, что поручение Банку России, например, урегулировать это, совершенно никак не снимает сутевой проблемы, а как это регулировать. И в этом отношении, наверное, с учётом новизны предмета будет более правильно всё-таки сохраняться в стенах Госдумы и именно здесь принимать решение о том, как тот или иной инструмент запускать.

Ещё интересный очень вопрос тоже, по-моему, в казахском законе, описаны последствия принятия шариатским советом решений о несоответствии той или иной сделки принципам шариата. Причём, описаны три разные модели в зависимости от того, когда это решение принимается. В принципе, законодательство Казахстана очень похоже на российское. И, по большому счёту, описанные там правовые последствия вполне могут быть экстраполированы и на наше законодательство. Единственное, что потребуется, на мой взгляд, там определённая доработка с точки зрения признания сделки недействительной постфактум, когда уже она исполнена. И, собственно, разворот этой сделки, там ссылка на признание сделки недействительной, пока нам такая модель незнакома. Исполненная сделка, соответствующая нормам как бы светского законодательства, при этом единственным основанием для её признания несоответствующей закону будет являться решение специализированного совета.

Здесь тоже отмечу, большое спасибо, что Надина Эмировна обратила на это внимание, на то, что мы совершенно не стоим перед необходимостью использовать обязательную религиозную терминологию. Это очень важно. В такой многоконфессиональной стране как Россия вопрос специализированных институтов решается, по сути, при этом, не заостряя вот вопрос с каким именно религиозными постулатами, мы должны сверять те или иные решения.

В общем и целом я тоже со своей стороны поблагодарю Дмитрия Ивановича, на моей памяти действительно это первое обсуждение в стенах Госдумы за очень долгое время, очень интересное, очень содержательное обсуждение. Мы с Алексеем Георгиевичем тоже, который у нас является одним из наиболее известных банковских экспертов, обсуждали перспективы возможной доработки предложений. Мне видится, что тот опыт, который есть в близком для нас законодательстве, достаточен для того, чтобы сформулировать предложения достойные того, чтобы быть обсуждёнными в стенах Госдумы. Большое спасибо.

Председательствующий. Спасибо.

Уважаемые коллеги, слово предоставляется Мехтиеву Эльману Октай оглу, советнику президента Ассоциации российских банков.

Мехтиев Э.О. Спасибо.

Я хотел сказать спасибо, во-первых, за возможность выступить, за приглашение.

Во-вторых, спасибо господину Якубову за то, что он упомянул нашу ассоциацию как ту площадку, которая готова поделиться не только компетенцией насчёт российского банковского дела, но и мнением банковского сообщества, то, как раз таки для чего существует ассоциация. И хотел сказать спасибо всем предыдущим ораторам, потому что, готовясь к этой дискуссии, я понимал прекрасно, что будут специалисты, профессионалы, которые гораздо более глубоко находятся в этой теме, они будут выступать. И нам нужно не заниматься ликбезом, нам нужно, точнее вот конкретно мне, сказать то, как ассоциация к этому будет подходить и что ассоциация готова делать. Спасибо большое.

Так вот, к сожалению, Александр Порфирьевич ушёл, но как профессиональные лоббисты, которые заинтересованы в выражении консолидированного мнения банковского сообщества, я попытался немножко другое сделать. Я попытался изложить те принципы, которые мы как площадка, на которой банки и все, кто хочет заниматься банковским бизнесом, именно банковским бизнесом, собирается что-то предложить, могут выработать позицию, которая будет удобная не только регулятору, ну и которая позволит нам всем вместе работать.

Так вот, я прошу извинить, может быть, немножко теории, но всё-таки. Де-факто без учёта международных организаций, которые аудируют, делают аудит на соответствие религиозным принципам, сами религиозные экономические принципы эффективно как внешний периметр регулирования действуют только, если религия является государственной. Почему? Потому что есть характер, есть функция принуждения. Немножко теоретически звучит, но я надеюсь, что профессиональные юристы понимают, куда я клоню.

Так вот, светский характер российского государства и отдаленность любых религиозных объединений от государства, я специально, прямо как в Конституции, статья 14, записал, не позволяет любым религиозным институтам, я не говорю исламским, православным, любым религиозным институтам использовать функцию, которая принадлежит государству – функцию принуждения для того, чтобы обеспечить безусловное исполнение вот этих самых религиозных моральных и, прежде всего, экономических принципов. Если переводить теоретическую фразу в конкретную, то мы знаем, что те опыты банковского дела, пусть не исламского, но другого банковского, заявляющего об экономических религиозных принципах, их было три: у одного отозвали лицензию, человек скрывается, судится с ним АСВ, второй был, значит, отозвана лицензия по другой причине, третий фактически сменил собственников с православных на исламских.

Так вот, если мы пойдём дальше по изменению закона в целях того, чтобы предоставить какие-то конкретные религиозным экономическим принципам и финансовым институтам, действующим в соответствии с этими принципами, какие-то частные исключения из общих правил регулирования, то вот спасибо большое господину ..., он фактически это сказал, то исторически это было и всегда это будет. Это внерыночное преимущество приведёт к тому, что появится огромное количество финансовых институтов, которые будут использовать это для того, чтобы зарабатывать.

Нас как ассоциацию волнует внерыночность этих преимуществ. Мы не говорим, хорошо или плохо, мы говорим о том, что рынок должен действовать по одинаковым правилам. Соответственно, в конечном счёте, вся их деятельность будет направлена на то, вот таких финансовых институтов, чтобы вывести свою экономическую деятельность не только из-под налогообложения, но из-под эффективного контроля государства, и мы как ассоциация говорим, прежде всего, регулятора общества. Последствия будут таковы, что ударит по всему банковскому сообществу, по любым финансовым институтам.

Поэтому, следующее мы должны сказать, мы как ассоциация, это общее для всех участников рынка законодательство, а законодательство не может быть частным.

И регулирование в светском государстве не должно уповать на частный контроль за деятельностью финансового института. Это понятно. Специализированными теологическими советами. Но должно позволять экономическим агентам, которые хотят сами себя ограничить, спасибо, Андрею Викторовичу, осуществлять свою деятельность в соответствии со своими религиозными и экономическими принципами, проводить её без формального, я специально говорю, формального нарушения норм законов и регулирования. Опять же можно переводить, но у нас время ограничено, мы сильно выбились из регламента, поэтому я не буду переводить эти этические принципы в конкретные кейсы, которые были.

Но и, соответственно, самое большое беспокойство, которое регулятор выражает, я не пытаюсь оправдывать регулятора, но пытаюсь объяснить… понять их и, соответственно, как говорить с ними на их языке, состоит в том, что если мы будем делать изменения в законодательстве и регулировании, которые позволяют экономическим агентам делать… осуществлять свою деятельность в соответствии со своими религиозными принципами и чтобы избежать такого формального нарушения, они эти изменения не должны нарушать. Пусть исторически сложившиеся, но говоря профессиональным банковским языком, риск оправданный ограничений деятельности финансовых институтов.

Тут я, к сожалению, должен перевести в то, что я пытался сказать. Помните один из законов, принятых в США во время великой депрессии: разделение коммерческих банков и инвестиционных. Деньги физических лиц не могут уходить в инвестиции. Да, закон отменили, но через 70 лет.

У нас такое же есть разделение банковской и любой иной деятельности, торговой деятельности (статья 5 Закона "О банках и банковской деятельности"). Если мы хотим, чтобы банки привлекали средства физических лиц, мы не должны позволить банкам, эта была логика, которая была заложена, я не говорю: правильно или неправильно, логика, которая была заложена, чтобы эти деньги оказались вброшены на торговый рынок и, соответственно, люди оказались… получили меньше вклады, чем они клали. Статья 5 Закона "О банках и банковской деятельности" – это самая и самая основа, это даже до НДС. Если мы говорим о банковской деятельности – это то, что надо менять.

И, скажу честно и откровенно, мы проводили консультации с Банком России, в этом наша работа и состоит, Банк Росси готов к такого рода изменениям, если они будут учитывать сохранность вкладов частных лиц. То есть, да, надо менять, но это законодательство надо менять так, чтобы оно не навредило рискоориентированным ограничениям.

И последнее, что я хотел сказать, спасибо тем, кто… я уже говорил, но я пытался этими принципами показать, что ассоциация – это раз вот то самое место, где, мы думаем, можем обеспечить должную площадку обсуждения не только конкретных принципов исламского финансирования, но если мы хотим с вами менять закон, то проще и правильнее в светском государстве поменять его с учётом интересов любых конфессий, потому что, в конечном счёте, все принципы нравственности абсолютно классические, они одинаковые, будет мы говорить про ссудный процент, не будем мы говорить. Вот всё, что я этим и хотел сказать. И я думаю, что уложился и очень сократил регламент. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо, … Спасибо. Исчерпывающий доклад.

Слово предоставляется Низамееву Рашиду Алмазовичу – генеральному директору Финансового дома "Амаль".

Низамеев Р.А. Добрый день, уважаемые коллеги.

Я очень коротко сделаю свою презентацию. Здесь присутствуют эксперты, здесь присутствуют журналисты. Очень важно для меня донести понятия Исламского банка для вас. Мы 100-процентная практикующая организация, то есть мы уже с 2010 года занимаемся исламскими финансовыми услугами на территории Российской Федерации, преимущественно в Республике Татарстан. Я хочу сказать, что Исламский банк не является религиозным учреждением. Это первое. Исламский банк – это 100-процентно светское учреждение.

Исламский банк все продукты… Основные продукты, которые использует Исламский банк в своей деятельности не являются никаким ноу-хау. Товарный кредит: а) практикует практически каждое юридическое лицо в нашей стране, пускай нам не на длинный срок, но тем не менее.

Лизинговые операции… у нас есть лизинговые компании, есть небольшие ограничения для исламского лизинга, но тем не менее, это лизинг в своей основе.

Третье. Доверительное управление у нас в российском правовом поле и в российской практике имеет место быть.

И частное инвестирование также имеет место быть, у нас есть частные инвестиционные фонды.

Вот, по сути, основные продукты, которые использует в своей деятельности Исламский банк. Это первое.

Ноу-хау Исламского банка состоит только в одном, каким образом он их компилирует в своей деятельности. Всё. Во всём остальном ничего нового Исламский банк, в принципе, не принёс. Эти продукты, они имели место быть на Западе и в Российской Федерации, в том числе.

Далее. Да, есть ограничения, есть очень короткий список отраслей, которые исламский банк не может финансировать. Это, предположим, например, алкогольная промышленность. В принципе, кроме этого, это светское учреждение, клиентом которого может стать каждый, независимо от своей конфессии и других убеждений. Это я хотел ответственно заявить и прошу по возможности транслировать это определение. Это очень важно.

Теперь непосредственно к нашей презентации. Я просто расскажу, как вот сегодня в рамках российского законодательства может функционировать исламское финансовое учреждение в Российской Федерации на примере нашего опыта.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы начали работать в 2010 году. Цель простая - предоставлять населению и юрлицам исламские финансовые услуги. Работаем мы... наше правовое поле это, справедливо сказано, российское законодательство. То есть мы работаем в рамках законодательства России и не противореча нормам ислама. Вот два условия. Далее, источник исламского права для нас - это стандарты, которые сегодня выпустила авторитетная международная организация, которая неоднократно сегодня упоминалась "Айофи".

Дальше. Особенность услуг - справедливость договора, с точки зрения ислама, равное соблюдение интересов обеих сторон. Нет у нас элементов ростовщичества в деятельности, неопределенности, с точки зрения ислама. И вот мы работаем с ... отраслями. Например, как я уже сказал, алкогольную промышленность, табачную промышленность, игорный бизнес и так далее мы не финансируем.

Следующий слайд.

Кто клиенты исламского... кто сегодня является нашими клиентами? Это, прежде всего, мусульмане. Понятно, что, прежде всего, им будет интересна наша услуга. Но тем не менее есть у нас и другие клиенты. Это все остальные, которые находят наши услуги для себя интересными. Я хочу вам чётко тоже сказать, исходя из нашего опыта, у нас есть клиенты не мусульмане. Даже мне точно известен один случай, когда православный человек пришёл к нам, в нашу структуру по своим религиозным убеждениям. Это клиент из Москвы. То есть он принёс нам свои денежные средства. Поэтому клиентам... И эта практика не только российская, можно так заявлять, это и практика международная. Определённая доля клиентов исламских банков, светских учреждений, я подчёркиваю, это не мусульмане.

Далее. Понятно, что наши клиенты, кто получает финансирование - это резиденты Российской Федерации, кто размещает у нас средства - это резиденты и не резиденты. Есть у нас студенты, предположим, иностранцы, которые приехали, прежде всего, в Республику Татарстан, проходят обучение или работают, из мусульманских стран, вот они тоже являются нашими клиентами.

Дальше. Очень коротко про нашу структуру. У нас сегодня есть банковская ячейка, есть небанковская ячейка. На небанковские ячейки мы оказываем те услуги, о которых я уже говорил, используем инструменты, о которых я говорил. То есть это рассрочка, товарный кредит, это лизинговая операция, это долевое финансирование и инвестиционные вклады. То есть клиент к нам приносит инвестиционный вклад в доверительное направление, а денежные средства мы выдаем через инструменты товарного кредита, лизинга и также долевого финансирования. Это делается на базе обществ, на базе, соответственно, на банковской площадке это делать невозможно. Есть у нас банковская ячейка. Казанский банк "Булвербанк" открыл специальный филиал для нас. На базе данного филиала оказываются те услуги, которые не противоречат нормам ислама и при этом этим услуги могут оказываться на базе банковской площадки. Это расчётно-кассовое обслуживание, прежде всего.

Я хочу сказать, что тоже... Благодаря такому смешению на одной площадке банковской ячейки и коммерческих организаций наш клиент сегодня может получить основной спектр услуг современного исламского банка. Вот таким путём мы этого достигли.

Дальше пройдёмся быстро. Вот так выглядит структуру на базе обществ. Есть клиенты-инвесторы. Они размещают денежные средства через инвестиционные договора, получая долю от прибыли наших операций. Мы, соответственно, через инструмент лизинга, через инструменты товарной рассрочки эти денежные средства уже размещаем непосредственно у населения и юридических лиц.

Дальше. Если пройтись по банку, здесь тоже специфика в чём? Зачем в принципе расчётно-кассовое обслуживание оказывать на базе банка? Можно же вроде как и в обычный банк прийти. Здесь специфика в том, что для мусульманина, прежде всего, мы будем говорить о нем в данном случае, для него важно, чтобы денежные средства, которые он положил в банк, не использовались в запретных, с точки зрения норм ислама, операциях. Кредитование в принципе стопроцентно запрещено исламом. Поэтому за счёт механизма субкорсчёта все денежные средства наших клиентов нашего филиала хранятся на отдельном субкорсчете и эти денежные средства не смешиваются с банковской деятельностью с обычной, благодаря этому клиент получает гарантию, что его средства не участвуют в недозволенных исламом операциях, ну, и понятно, на остатки на счетах не начисляется ссудный процент.

Я хотел сказать, что вот я сейчас рассказал про общество, я сейчас рассказал про банковскую ячейку, и это 100 процентов соответствует нашему законодательству, как и на основе чего я это заявляю, мы прошли 100-процентный аудит.

Когда несколько лет назад у нас было покушение на муфтия, нас провели все всевозможные структуры: ФСБ, налоговая, ОБЭП и так далее. Также со стороны нацбанка был проверен наш филиал в рамках стандартных проверок, к этому это отношение не имело. Ни одного дела не было заведено, то есть наша сегодняшняя структура 100 процентов соответствует законодательству Российской Федерации. Идем дальше.

Итоги деятельности. Мы сделали, как я уже сказал, свою структуру. У нас есть линейка в правовом поле России. Далее. Дальше, пожалуйста.

Мы набрали персонал и обучили этот персонал, он умеет работать с этими продуктами, он компетентен. Далее.

Мы разработали специальное программное обеспечение, когда будем, если дойдет до того, что мы будем внедрять исламские финансовые услуги в России, на каких-то других площадках, увы, это камень преткновения, о который все вы споткнетесь. Дальше.

Мы вышли на прибыль. И далее, сегодня на текущий момент наша организация является прибыльной компанией, то есть мы доказали, что исламский финансовый институт может быть успешным коммерческим проектом.

И теперь я на последнем слайде расскажу о наших проблемах, с которыми мы сталкиваемся.

У нас нет, как мы сказали, специальной нормативной законодательной базы в России и у нас неблагоприятная налоговая среда, в результате чего наши услуги, они являются более дорогими. Наценка наша облагается НДС, ... компании имеют свои ограничения, поэтому у нас много проблем из-за этого возникает.

У нас нет никакой исламской финансовой структуры в Российской Федерации, мы им не имеем доступ к рынкам капитала, мы не имеем возможность размещать на рынках капитала свои средства, поэтому мы как бы в сами в себе в этом смысле. Далее.

Нет специалистов, это дефицит, понятное, да, дело. И, как я уже сказал, нет программы обеспечения адаптированного под РСБУ.

И по причине этого услуги сегодня исламские банковские оказываться могут, они являются дорогими и минимум на 30 процентов просто на пустом месте они являются, они являются более дорогими на 30 процентов, но и есть ограничения по развитию.

У меня все. Спасибо большое.

Председательствующий. Спасибо большое.

Слово хотелось бы представить Фонову Сергею Викторовичу - партнеру практики управленческого консалтинга для финансового института в России и СНГ Ernst&Young.

Фонов С.В. Большое спасибо. Уважаемые коллеги, уважаемый господин Председатель. Специально для целей сегодняшнего "круглого стола" мы с коллегами попытались обобщить проектный опыт нашей компании в области исламского финансирования. Наш опыт включает в себя, в том числе и поддержку международных исламских банков в разработке стратегий при выходе и экспансии на рынках стран СНГ. Пожалуйста, первый слайд.

Основные выводы нашей презентации, их четыре.

Первый - это достаточно интересный факт. Сегодня темпы роста исламских банковских активов глобально в мире значительно превышают темпы роста традиционных банковских активов. И здесь мы услышали очень интересный обзор "исламских окон".

Важно отметить этот регуляторный аспект, который заключается в том, что в ряде стран "исламские окна" допускаются, но при этом во многих странах исламские окна не разрешены и банкам предлагается задекларировать себя либо в качестве исламских банков, либо в качестве традиционных банков.

К таким странам относятся страны Персидского залива, которые, как мы видим, составляют большую часть на сегодняшний день в общем объеме исламского финансирования. Этим путем пошел и Казахстан. Банковское регулирование в Казахстане в 2009 году допустило присутствие исламских банков.

Но сделав это, с одной стороны, с другой стороны исламские банки не были поставлены в равное положение относительно традиционных банков в Республике Казахстан. И как мне приходилось слышать от одного из банкиров, работающего в области исламских финансов в Казахстане, в ситуации, когда обычному банку достаточно сделать один шаг для того, чтобы придти к определённому результату, мне нужно сделать два, а то и три шага с точки зрения тех усилий, которые я должен предпринять. И это основано, в первую очередь, с налоговым, это связано с налоговым законодательством, но кроме этого, есть и некоторые образовательные аспекты, которые касаются ликбеза в направлении исламского финансирования в Казахстане.

По нашим оценкам наиболее распространённым продуктом исламского финансирования в странах СНГ, включая, кстати, и Россию, является сукук или как называемый исламский бонд с точки зрения, в первую очередь, объёмов финансирования. Но мы понимаем, что сукук – это инструмент, через который банки привлекают фондирование на внешних рынках. Если же говорить о предложении исламских банковских продуктов непосредственно корпоративным и розничным клиентам, то в силу вышеизложенной проблематики, связанной с законодательством в странах СНГ, и пока ещё в неравном положении исламских банков относительно традиционных, то эти продукты не так широко распространены особенно в части работы с розничными клиентами. Да, мы понимаем, что, допустим, в России есть микрофинансовые организации, есть лизинговые организации, но если говорить в чистом виде о банковском деле, то здесь, естественно, в силу законодательных ограничений до сих пор исламские продукты не предлагаются.

В Казахстане, кстати сказать, за прошедшие пять лет страна прошла достаточно серьёзный путь с точки зрения совершенствования своего банковского законодательства. Был разработан проект поправок и в банковское, и в налоговое законодательство. Эти поправки уже одобрены сенатом Республики Казахстан, и пока они ещё не подписаны президентом страны, но мы ожидаем, что до внеочередных президентских выборов в Казахстане эти законодательные инициативы будут утверждены. И, соответственно, должно это дать толчок развитию исламского финансирования и предложению продуктов исламского банкинга в первую очередь, в отношении розничных клиентов.

Мы видим действительно большой потенциал проникновения активов исламских банков в странах СНГ, но именно в силу законодательных ограничений, скажем, то исследование, которое мы проводили в Казахстане, мы понимаем, что сегодня исламские банки ограничены, в первую очередь, той частью мусульманского населения, которая, осознавая, скажем так, меньшие преимущества, которые им предлагают исламские банковские продукты, в силу этических соображений тем не менее идут в исламские банки.

Мы также полагаем, что те изменения, которые готовятся в Казахстане, позволят расширить потенциальную целевую группу для исламских банков в этой стране в том числе и в направлении неисламского, немусульманского населения. Как уже правильно прозвучало сегодня, исламский банкинг – это не финансовый продукт для мусульман, потенциал действительно гораздо шире, и задача сегодня в Казахстане, как мы её понимаем, уравнять или хотя бы приблизить возможности исламских банков по отношению к традиционным банкам, работающим в этой стране. Спасибо.

Председательствующий. Спасибо большое.

Слово предоставляю следующему спикеру Заипову Ильясу Абдулберовичу, магистру исламских финансов, советнику управления банковской группы "Зенит". Есть?

Заипов И.А. Да, да, я здесь, есть.

Сейчас, пока будет настраиваться... вот уже быстро настроили презентацию, но немножко выбились из графика, меня предупреждали, что надо говорить 10 минут, я постараюсь уложиться, может быть, даже как уважаемый Эльман Мехтиев, и перевыполню.

Председательствующий. Коллеги, не устали? Нормально себя чувствуем?

Заипов И.А. В ходе презентации... Я продолжу, да? Я не буду повторяться и говорить "спасибо". Естественно, я очень благодарен Дмитрию Ивановичу за то, что всё-таки на таком высоком уровне эта тема обсуждается. И считаю, что, конечно, она проводится в форме "круглого стола", но было бы неплохо, если бы результаты где-то как-то были зафиксированы, может быть, в виде протокола, хотя бы неформального, хоть какое-то решение всё-таки мы приняли, чтобы это не превращалось в очередную встречу, обсуждение вопросов. Потому что протокол в любом случае, он хоть как-то дисциплинирует и дает надежду, что эта встреча не последняя. Вот это такое краткое замечание.

Ну и второе замечание вот в ходе... возникшие мыли в ходе выступления предыдущих ораторов. Я, честно говоря, не согласен с Рашидом Алмазовичем о том, что исламские банки - это не религиозные организации. И не надо ссылаться на Конституцию, потому что это организация, которая взяла на себя определенные ограничения. А вот с чем они связаны, ограничения, это уже второй вопрос. И как это будет называться, мы называемся "исламский", чтобы это было понятно всем остальным в мире. Потому что можно назваться "альтернативный", можно назваться "долевого участия", можно назваться "партнерские финансы" какие-нибудь. Но в любом случае не меняет это сути. И, честно говоря, я не понимаю, что такое православный банкинг. То принципы исламского банкинга, они определены четко, а православный банкинг пока четко нигде я не видел определения, ну кроме того, что да, нужно действовать, исходя из библейских принципов. Но какие принципы применяются, все ли они применяются или нет? Вот в этом тоже вопрос. Ну и уж не будем рассматривать там буддистские и прочие. То есть таких финансов в мире не существует пока. А исламские финансы, они существуют уже больше 40 лет и успешно развиваются. И мы сейчас обсуждаем, как можно скорее их внедрить в нашу жизнь. Потому что до сих пор существует три, четыре, пять буквально небольших компаний, энтузиастов, которые буквально своим непомерным энтузиазмом пробивали вот эту вот всю дорогу, как, например, финансовый дом "Амаль". Есть в Дагестане ещё две компании. Одна в форме финансового дома, вторая в форме товарищества на вере. То есть то, что люди стараются действовать в рамках правового поля.

Давайте сразу на третий слайд, пожалуйста.

Вот какие существуют преимущества. Соответственно, уже много об этом говорили, я достаточно быстро расскажу. Устойчивость перед кризисом. Кризисные ситуации возникают всё чаще и чаще, особенно в XIX веке, и вот в результате последних кризисов ни один из исламских финансовых институтов, как банков, так и страховых компаний, ... компаний, компаний, действующих на фондовых рынках, не разорились. Это говорит об их определенной уже изначально устойчивости и, может быть, более тщательной проработке проектов, большей щепетильности по отношению к предусмотрению различных видов рисков. Ну и, кстати, стабильность привлекает людей, как клиентов мусульман, так и не мусульман.

Естественно, двойной контроль, он, с одной стороны, удорожает продукт, с чем сталкиваются компании, которые уже работают, потому что обычно шариатские советники, они в принципе стоят немало. Кроме того, специалисты высококлассные по рискам, потому что высокий риск, гарар, он тоже запрещён, тоже нужно это учитывать. И поэтому по этому принципу шариатский совет может закрыть любую операцию, которая уже началась.

Вот такие нам, обучаясь в Малайзии, приводили примеры, когда банк проводил операцию, проводил уже несколько лет, и в результате в середине очередной проверки шариатский совет закрывает, считает, что эта операция не соответствует. ... определённую фетву все деньги, которые уже банк получил, переводит через благотворительные фонды, всё, эта операция закрывается.

И, кстати, тут ещё риск есть изменения отношения к исламу, как бы трактование вот этих, что-то разрешено, что-то не разрешено, существует много правовых школ. Кто-то более жёстко и консервативно относится, например, на Ближнем Востоке. В Малайзии относятся по-другому. Это тоже, в общем-то, вопрос, с которым мы столкнёмся, если будем серьёзно продвигать вот эту тематику.

Но в любом случае в числе преимуществ можно назвать этические принципы ведения бизнеса и также более лояльную клиентскую базу, то есть часть клиентов, они в любом случае не хотят уходить, поскольку их задача - не получение сиюминутной или там долгосрочной прибыли, а просто соответствие их этическим нормам. Следующий слайд, пожалуйста.

Вот Рашид Алмазович говорил до меня, какие вещи приводят соответственно к большей дороговизне и соответственно меньшей привлекательности, ... сложностям для тех, которые собираются заниматься или занимаются операциями. Естественно, расходы на обучение и переквалификацию персонала, у нас его, персонала, фактически нет. Вот уважаемый Ленар говорил, что 60 человек занимаются, и это как достижение. Разве это достижение для, сколько у нас человек...

Да, с одной стороны, это достижение, да, но с другой стороны, посмотрите вот в рамках страны. Чтобы больше людей этим занималось, нужно обучать персонал, а у нас во всей стране всего два учебных заведения, где существуют хоть какие-то намётки на исламские финансы. Это вот один в Казани, исламский университет, где есть программа по исламским финансам. Высшая школа экономики, там обучают юристов, по правовым делам, там что-то есть. ... совместно с советом муфтиев были начинателями, пионерами, но, к сожалению, сейчас временно прекращена. Здесь я говорю о том, что...

. ... МГУ. 3-4 года там читается курс.

Заипов И.А. А курс, он как называется?

. Исламские финансы.

Заипов И.А. Серьёзно?

. Я его там читаю.

Заипов И.А. Ну, это хорошо.

. Финансовый университет тоже...

Заипов И.А. Финансовый университет - тоже это как-то... В любом случае... Хорошо, я ошибся там, не два, а четыре. Всё равно. И об этих курсах никто не знает. Это всё говорит о масштабе исламских финансов в настоящее время. Естественно, это и в обучающей сфере, естественно, с моей точки зрения, это неудовлетворительное состояние. Тем более все говорят о том, что дефицит квалифицированных специалистов.

Другие сложности возникают. Кроме специального программного обеспечения, которое, так скажем, технические вещи, есть более сложности на уровне недопонимания, что это такое, среди определённого сегмента потребителей, то есть большинство в Российской Федерации, кроме узкого достаточно круга специалистов, не знают, что такое исламские финансы. Большинство из них связывают исламские финансы, это, значит, всё, что связано с религией. Это какие-то, может быть, благотворительные фонды или ещё. В этом отношении тоже должна проводиться работа.

Давайте сразу на... пролистывайте, следующий, давайте следующий, и ещё следующий.

Кроме того, проблема ещё с привлечением клиентов. Кроме уже тех мусульман, которые реально пишут письма и отказываются от доходов по пластиковым зарплатным карточкам, существуют люди, которых нужно привлечь. Что у них нет? У них нет информации, у них существует недоверие определённое к исламским финансовым продуктам. И фактически большинство население, как в Москве, так и в регионах, оно не осведомлено о том, что может быть ему доступно. В этом отношении надо также повышать квалификацию.

Следующий слайд.

Естественно, главный вопрос, вот для чего мы здесь собрались в стенах Государственной Думы, это изменение законодательства. И как это будет изменяться законодательство, это мы должны решить. В принципе у меня предложение, самое главное, что нам не хватает, почему... Много очень групп существует, но не могут никак добиться каких-то шагов, таких достаточно серьёзных, это нескоординированность. Существует группа достаточно мощная в Татарстане, и есть энтузиасты в Дагестане, есть энтузиасты в Совете Федерации, в Госдуме это понимают, у Центрального банка позиция такая нейтральная. То есть действуйте сами, но в случае чего, мы вам можем помочь. Понятно, у регулятора... на него много взвалили, у него много проблем, он мега-регулятор, ему не хочется сталкиваться... Кроме исламского банка, ему придётся думать, что такое такафуль-компании, развивать фондовый рынок, микрофинансовые организации, небанковские организации. Естественно, мега-регулятору, особенно в настоящее время, ему и так есть, чем заняться, и так он как бы... Вчера по телевизору сказали, лишь ленивый не пнул Центробанк. Здесь им нужно посочувствовать и предложить действительно, как Ринат Анварович сказал, точечно. Они с этим, кстати, согласны. Точечно, потихоньку изменим вначале одно, потом изменим другое. Но вот как действовать? Нужно действовать сообща. Вот, может быть, сформировать какую-то, я не знаю, рабочую группу, может быть, в расширенном составе рабочую группу, как-то собираться и в рамках рабочей группы... Ну, хорошо, технико-экономическое обоснование, оно будет. Есть определённый план, естественно, в сентябре, надеюсь, что что-то будет, но и до сентября можно что-то сделать. Какие-то уже наработки есть, они хранятся где-то в разных местах. Есть какие-то наработки, кстати, в Ассоциации региональных банков развития, у Аксакова, тоже что-то есть. Вот Дмитрий Иванович сказал, что тоже что-то есть. А вот что есть, никто не видел. Понятно, что не стоит раскрывать всем, но какому-то узкому кругу специалистов стоит развивать, это пойдёт на пользу, потому что одна голова хорошо, а когда там 150 голов, это лучше.

. (Не слышно.)

. Если в рамках регламента, то всё пойдёт хорошо.

Да, заканчивая...

Ещё один вопрос, вопрос шариатской поддержки. Это тоже важный вопрос. Как раз чем и отличаются исламские финансы от других видов конфессиональных финансов. Тем, что обязательное наличие шариатского совета, как он будет. Вот в Малайзии он существует при Центральном банке. Здесь, понятно, Центральный банк вряд ли потянет ещё и шариатский совет. Значит, нужно национальный шариатский совет создавать. Кого мы будем приглашать? Будем приглашать иностранцев или Совет муфтиев что-то порекомендует.

Председательствующий. Коллеги, у нас есть муфтий ..., плюс ко всему вполне, может, и опытом международным в этом смысле руководствоваться. Я думаю, вот этот вопрос, он будет обсуждён с духовными лидерами, и будем принимать решения определённые.

. Ну и, заканчивая выступление, хочу сказать, что для развития исламских финансов и для будущего есть серьёзный потенциал. В настоящий момент... раньше мы считали, что реализовать его не так сложно, потом считали, что достаточно сложно реализовать, а сейчас как раз политическая ситуация, она сама способствует тому, что тем более все люди... и пониманию, что исламские финансы, они имеют право на существование и мы должны предложить как можно оптимальный и быстрый способ их помощи действующим организациям и как бы поддержки тем организациям, которые только-только собираются ими стать, в том числе и для действующих коммерческих банков.

Я знаю, многие коммерческие банки сейчас думают, как бы и в этой сфере тоже поработать, да, исправить ситуацию с ликвидностью, прежде всего. Спасибо большое за внимание.

Председательствующий. Спасибо, коллеги.

Слово предоставляю Чеккаеву Мекхану Вакхаевичу, заместителю директора Центра исследований международной торговли Института прикладных экономических наук РАНГС.

Чекаев М.В. Спасибо.

Мой доклад посвящён ... регулированию деятельности исламских финансовых организаций. Вообще это очень сложная тема. Так как время у нас очень ограничено, мой доклад, точнее говоря, посвящён некоторым аспектам ... регулирования, связанный отличием исламских финансов от традиционной финансовой деятельности.

Можно следующий слайд?

... регулирование - это нормы и положения, устанавливаемые регулирующим органом для достижения цели, которую можно разделить на две группы условно. Первая - обеспечение финансовой стабильности и надёжности всей финансовой системы и уменьшение системных рисков. То есть, финансовые организации или банки у нас работают с широким кругом лиц, с населением и любая угроза финансовая, любая угроза финансовой организации влечёт в себе угрозу всей системы, экономике и угрозу обществу, поэтому это очень важно.

И вторая цель - это защита прав потребителей, клиентов банков и уменьшение ассиметрии информации.

Следующий слайд, если можно.

При формулировании норм и положений регулирующие органы стран мира, в том числе и Банк России, опираются на методические рекомендации по банковскому регулированию ... комитета банковского регулирования.

Я разделил нормы Банка России на две группы: это требование по оценке и управлению различных рисков, связанных с банковской деятельностью. Они здесь перечислены.

И второе - требование по минимальности капитала. Вторая группа, то есть минимальность капитала - это, можно сказать, некоторая функция или некоторая формула от тех рисков, которые мы оценили. То есть, чем больше риски, которые берёт на себя банк, тем больше будет, наверное, требований капитала конкретно этому банку.

Следующий слайд, точнее, выделение цветом, здесь синим цветом я выделил те нормы, которые существенно будут отличаться для исламских финансовых организаций от традиционных.

Спасибо.

Первое - это рыночный риск. Известно, что исламские финансовые компании... исламские финансовые операции основываются на операциях с реальными активами. Исламские банки должны брать на баланс реальные активы, покупать, продавать. Поэтому изменение стоимости, рыночной стоимости активов приведёт к увеличению или к уменьшению рыночных рисков.

Поэтому оценка… Подход к оценке рыночного риска Центральным банком должен существенно отличаться от обычного банка, требований к обычному банку. Вообще, для банков в России, по некоторым оценкам, рыночный риск составляет всего лишь 5 процентов от всего объёма рисков. Для исламских банков это будет совершенно по-другому.

Следующее. Это особенность, касающаяся риска ликвидности, то есть риска того, что в какой-то момент времени у финансовой организации не хватит ликвидности для того, чтобы расплатиться с обязательствами, прежде всего, перед вкладчиками. Вкладчиков исламских компаний можно разделить на две группы – это депозиты "до востребования", это обычные депозиты "до востребования", которые знакомы нашей системе, финансовой системе; и инвестиционные вклады, на которые начисляется доходность, которые несут риски получения убытков вместе с банком.

Так как это совершенно новый инструмент, то, соответственно, по-новому нужно подходить к оценке риска ликвидности. В данном случае, на мой взгляд, именно наличие инвестиционных вкладов приведёт к уменьшению риска ликвидности по совершению… по сравнению с традиционным банком, так как вкладчик не может в любой момент прийти и потребовать свой вклад обратно, существуют только конкретные сроки, на которые предоставляется.

Однако, фактор, который приводит к увеличению риска ликвидности для исламских компаний по сравнению с обычными банками – это отсутствие рынка исламского межбанковского кредитования в России и в мире в целом. То есть, с одной стороны, будет… риск ликвидности должен быть меньше, с другой стороны, больше, и подход по оценке этого риска должен быть другим.

Следующий слайд. Следующий риск, который бы я хотел рассмотреть, это операционный риск. То, что касается операционного риска, самое главное отличие, это то, что, как уже было сказано здесь, вся деятельность исламских финансовых компаний должна соответствовать шариатским принципам. И существует риск, что в какой-то момент… Существует риск просто нарушения принципов исламского финансирования исламскими компаниями, то есть это не что иное, как риск нарушения прав потребителя, что приведёт к подрыву доверия к финансовым организациям и к подрыву репутации.

Я бы хотел сказать пару слов о том, как, вообще, в мире устроен именно контроль за тем, как… контроль за тем, что деятельность банков будет удовлетворять шариатским требованиям, устанавливается внешний и внутренний шариатский контроль, то есть для каждой финансовой организации существуют два комитета – внешний шариатский комитет и внутренний шариатский комитет.

Внешний шариатский комитет устанавливает продукты, договора, а внутренний шариатский комитет уже проверяет, чтобы каждая мелкая операция соответствовала этим установленным стандартам.

Однако, в российских условиях, когда существует очень большая нехватка специалистов, выходом может быть создание национального, как было сказано, шариатского… внешнего шариатского совета, который бы издавал бы продукты и договора, а внутренний шариатский контроль уже при каждой организации проверял бы, что каждая операция соответствует установленным как бы стандартам.

Следующий риск… Точнее, уже не риск, а требование, минимальное требование к капиталу. Как я уже сказал, минимальный капитал определяется из того, какое количество различных рисков было оценено. Однако, даже если мы правильно оценим все риски для исламской финансовой организации, с учётом всех особенностей, которые существуют, тот же самый подход для определения минимальности капитала, который применяется к традиционным банкам, нельзя применять к исламским банкам. Почему? Потому что принцип привлечения средств в исламские банки совершенно иной, то есть исламские банки принимают вклады на основе разделения прибыли и убытков.

Исламские банки принимают вклады на основе разделения прибыли, убытков. На примере могу пояснить, что может возникнуть такая ситуация, что банк, который привлек все страны к условиям разветвления прибыли, может выгодно участвовать в более рисковых операциях. Если в традиционном случае, если он всё сделает правильно, ему в любом случае надо заплатить фиксированную ставку, то в исламском случае более рискованные операции могут быть выгодны банку, потому что потенциальная прибыль, она больше. Соответственно нужно совершенно другой подход по достаточности капитала. Если у исламского банка будет достаточно большой собственный капитал, который ему также надо в те же инструменты вкладывать, что и в привлеченные средства, то стимулы по принятию на себя больших рисков будут меньше.

Следующий слайд.

Председательствующий. Михаил ..., я прошу прощения, надо так чуть-чуть, если можно, компактнее. Выбиваемся. Коллеги, я смотрю, немножечко устали.

М. В принципе вот тут последний слайд.

Я хотел сказать, что существует международная организация, которая занимается изданием стандартов, - это Совет по исламским финансовым услугам, который был упомянут сегодня. Им было издано уже 16 стандартов, шесть небольших заметок. И эти стандарты основываются на стандарты, которые издает Базельский комитет по банковскому регулированию.

У меня всё. Спасибо за внимание.

Председательствующий. Спасибо огромное. Важно. И, кстати говоря, мы ознакомимся подробно с деятельностью вот этой структуры, которая тем более на основе базельских принципов издает свои документы.

И в заключение коротко, если можно. Коваленко Алексей Георгиевич - директор по развитию Мир Бизнес Банка.

Коваленко А.Г. Уважаемые коллеги, последним человеком среди выступающих...

Председательствующий. Микрофон выключите. Второй справа, который от вас, выключить надо.

Коваленко А.Г. Выступать последним на таких, в общем, мероприятиях, с одной стороны, и тяжело, потому что вроде бы все уже многие коснулись так или иначе того вопроса, с которым я здесь хотел выступить, это называется "Дорожная карта исламских финансов в России". Эта статья была мною ещё написана в 2010 году, а, с другой стороны, легко по этой же причине, потому что много уже всё сказано. И особенно, конечно, очень много рассказал Ленар, я за что ему очень благодарен, Ленар. Спасибо тебе, дружище.

Поэтому я буквально точечные моменты хотел бы затронуть и, скорее всего, мое выступление будет касаться именно организационного аспекта, как же это все сделать? Вы посмотрите, здесь много экспертов, специалистов, кто знает глубоко, как сделать, что, чего, как регулируется. Но простите, надо же знать, как это всё воплотить в закон.

Я вам могу... Но вот, например, в Казахстане, там сделали для этого специальное агентство, оно носило характер государственного агентства, задача которого была как раз подготовить законодательство. Что такое "подготовить законодательство"? Это не просто рассказать, там подготовить презентации и так далее, это надо написать. Когда стоит вопрос о том, что надо написать закон, это вы не представляете, что это такое, хотя многие из вас представляют.

Я вам расскажу о том опыте коротко буквально, который был у нас в 2010 году, когда при Ассоциации региональных банков России у Аксакова Анатолия Геннадьевича была организована такая компактная рабочая группа, где собрались как раз эксперты по направлениям. И буквально мы тогда разработали план, как мы будем это реализовывать, буквально так - как мы будем это реализовывать. Во-первых, мы определили тогда, какие законы это могут затронуть. На тот период это было около 14 законов, включая Гражданский кодекс, Налоговый и так далее и тому подобное.

Далее мы пригласили вот как раз коллег из "Большой четверки": Сен Янг, Прайс, Кип Энд Джи, которые подготовили по нашему запросу план-проект, как они смогли бы подготовить именно российское законодательство с исламскими финансами. Причем я хотел бы подчеркнуть, что тогда, я предлагаю, кстати говоря, сейчас, чтобы вопрос стоял более широко, чтобы это был не исламский банкинг, а исламские финансы, потому что здесь включается не только банкинг, но также, как сказали мои коллеги, это Tekapo - исламское страхование, инвестиции и так далее, лизинг и так далее. То есть подход должен быть комплексным. Тогда же мы предположили о том, что действительно отдельного законодательства по исламским финансам делать не стоит, потому что это будет громоздко, долго и так далее. И мы тогда же уже пришли к выводу, что это необходимо делать поправки в имеющийся закон. Определили какие-то законы и как это нужно делать, и в конце концов следующая стадия была такая.

Компании из "большой четвёрки" определили стоимость проекта. Она колебалась очень серьёзно от и до. Следующим вопросом встало кто будет финансировать. Было обращение официальное в исламский банк развития, от которого мы получили, господа. Исламский банк развития не финансирует такого рода проекты, но, со своей стороны, мы готовы предоставить вам своих экспертов за ваши же деньги. Поэтому, с моей точки зрения, сейчас, наверное, вопрос стоит. Таких три каких-то ключевых момента.

Первое - это кто будет организовывать работу по законопроекту, вот именно рутинную работу по всем этим законам. Статьи и так далее.

Второе. Как координироваться с госорганами и с экспертами.

И третье. Кто будет финансировать. Для кого-то, может быть, покажется третий вопрос не очень важным, но он наверняка встанет, потому что самое логичное было бы создать действительно либо какой-то орган, может быть, при комитете. Можно, потому что, кстати говоря, одна из попыток была. Вот Батин ушёл, к сожалению, но вот ... Иванович делал такую попытку создать такую группу при Совете Федерации. Она есть, да, но фактического-то исхода... Ты знаешь, какой там. Это надо. Вот, понимаете?

. Есть документ стартовый, но он действительно стартовый.

. Но понимаете, это же рутинная работа, которую надо знать, в какие, что, кто будет писать.

. Никто не мог определить конкретно... По крайней мере я вот прерву. Третий вопрос, он на самом деле становится первым вопросом.

. Да.

. Мы в рамках своего ЦО, которое по большому счёту не только для Республики Татарстан, но и для Российской Федерации в целом финансовые вопросы решит. И там эти источники финансирования этого ... обоснования. Поэтому уже есть конкретный объём работ, есть конкретные сроки и так далее.

. То же самое было и два года назад, когда компания "Альянс", та, которая занимается не страхованием жизни, то, что вот сейчас, а та, которая занималась общим страхованием. Тогда они пригласили меня подготовить проект .... Да, они определили финансирование и практически тогда уже проект был готов. Тогда предполагалась окно, исламское окно в страховой компании. Всё было уже готово, пожалуйста, и, кстати говоря, с Татарстаном тоже договорились о том, что там можно было бы уже запускать продукты. Прошла реструктуризация компании "Альянс". Проект закрыли.

. Возобновили.

. Нет, возобновили по жизни. Это чуть-чуть другое. Поэтому вот сейчас стоят такие ключевые вопросы, которые необходимо решить и определиться. И ещё я считаю один тоже очень важный вопрос. Координация работы между системой шариатских советов и Центральным банком. Вот этот вопрос вскользь затрагивался коллегами, но это серьёзный вопрос. Его нужно действительно отрегулировать и, с моей точки зрения, последнее, что я хотел бы сказать. Самое, может быть, тоже одно из главных. Это проведение политико-психологической подготовки общества. Несколько раз говорили, правильно. Это мы с вами знаем о том, что исламские банки не имеют отношения к этому. Выйдите на улицу или там в другое здание не в центре Москвы в каком-то другом городе. Как ты только начнёшь говорить об этом, какие ассоциации у людей возникают? Значит необходимо проводить такую работу.

. Я прошу прощения, конечно, но...

. Всё, спасибо, коллеги.

. Да. Нет, нет, я не об этом. Я хотел сказать о том короткую реплику, когда, собственно говоря, на наших с вами западных границах полыхает война. Она сейчас подзатихла, но это с высокой степенью вероятности временно. Просветление наступает. Нужна диверсификация финансовой системы. В этой части всем уже понятно. Когда всё было хорошо, когда нефть была 100 и за 100, когда не было, так сказать, санкций. Как-то так. А сейчас-то ведь ощущения и правда другие, и здесь надо понимать. А) Вот вы говорите, общество не готовое, допустим.

. Я не говорю, что не готово. Необходимо проводить работу.

. Если мы говорим о госорганах, то уже понимание у всех возникло, на мой взгляд.

Что касается общества, так у нас, вы видите, звучало, как минимум 20 миллионов мусульман это существенная часть общества. На этой базе будем работать.

. Дмитрий Иванович, я хотел бы поддержать вот коллегу Ильяса ... , чтобы определиться. Я считаю, протокол это слишком формально, но, мне кажется, необходимо заслушивание вот этого вопроса, может быть, на комитете для того, чтобы институциализировать разработку законопроекта. Потому что, конечно, самое простое кто-то, из членов Совета Федерации, Госдумы может выступить с законодательной инициативой, но закон-то должен быть готов. Прийти и сказать, у меня есть инициатива, вот есть законопроект по внесению поправок и уже над этим работать. Но для этого-то нужно провести вот такую подготовку. И, кстати говоря, я тоже знаю очень хорошо ваших коллеги из ... в Москве, я знаю, как вы работали очень хорошо. Был вот тоже отличный и ваш опыт работы, использовать методологический. Но здесь важно тоже, очень важно, организационная работа на всех уровнях.

Спасибо, коллеги.

. Буквально вот одну такую фразу. То есть, если мы пойдём сегодня с того, что мы начнём сверху по вертикали власти это как-то давить, это комитет, нет, нет. Я что хочу сказать, я просто привожу пример. Когда ... Казахстан он перед нашими глазами, то есть я был участником проекта в Казахстане, я знаю всех ребят, которые там буквально ходили по всем кабинетам, очень хорошо знаю и Ирлана, который полжизни поставил, да, вот в данном направлении.

Но сегодня нужно реально понимать одну вещь, что, да, законодательство это всё хорошо, но нужно показывать реальный бизнес. ... сидит в ... в Казахстане, и он не знает, что делать, не смотря на то, что это официальный исламский банк, он работает с корпорантами, закон есть, но закон не работает.

. (Не слышно.)

. Ничего не придёт, есть продукты, которые сегодня в рамках этого регулятивного закона есть, они нормально работают и позволяют и в ... депозиты принимать, позволяется ... делать, позволяется ... привлекать сюда средства. В Баку мы сделали то же самое. Нас два года водили за нос, принесите закон, принесите то, принесите это, мы поняли, что это не работает. Выбрали банк Международный банк Азербайджана. На базе этого Международного банка Азербайджана создали рабочую структуру, показали, что можно зарабатывать деньги, приносить деньги, когда они нужны государству. И сказали, что, да, это реально работающий проект. Теперь давайте работать по законодательству.

То есть, если сегодня все силы бросить на законодательство, то это будет опять 5-10 лет разговоров. Мой совет, Линар абсолютно правильно говорит, нужно выбирать рабочую площадку, рабочую платформу, назначать пилотный банк, после этот банк тратит деньги, инвестирует, не ... то, что Исламский банк развития он даст деньги, он нам дал деньги буквально через 5 лет только на изменение законодательства 200 тысяч долларов, остальные 200 мы сами тратили. А до этого мы инвестировали проект больше 2 миллионов долларов, чтобы начать. Да, результаты мы сегодня видим, это 600 миллионов ... , это чисто прибыль 11,5 миллионов, то, что мы потратили, мы всё отбили. Но нужен банк, нужна реальная площадка, нужно реально работать, и нужен человек, который будет всё это за собой нести, это может быть один, это может быть целая группа людей. Но нужен человек, который будет с утра до вечера, начиная от интернета, заканчивая СМИ, выступать и объяснять, что это такое, нужны эти "круглые столы", нужны эти конференции, нужно буквально до интернет интервью какие-то давать и объяснять, что это такое. А когда банк покажет результат, что мы реально привели во время проблем, во время кризиса, мы привезли в Российскую Федерацию там 60 миллионов "АК Барс", 100 миллионов "АК Барс", ещё либо там Сбер что-то привёл, ВТБ что-то привёл и тоже будет совсем другой результат, это бизнес.

. (Не слышно.)

. Да, это полностью ...

. (Микрофон отключён.)

Журавлёв А. ... Добрый вечер. Меня зовут Андрей Журавлёв.

Я немножко знаю позицию Банка России изнутри, скажем так, даже тех людей, ну ладно, не будем. В том числе тех людей, которые крайне дружелюбно расположены к теме исламских финансов. И эта позиция перекликается с тем, к чему мы вроде бы, наконец, после 2,5 часов дискуссии стали подходить, ну, по крайней мере, внятно стали подходить.

Регулятор, как справедливо говорили многие здесь выступавшие, не пойдёт на изменение регулирования своей ненормативной базы, не будет поддерживать каких-то существенных, а, может быть, и никаких изменений в законодательстве, как я себе представляю, до тех пор, пока...

Председательствующий. Давайте тогда введем слово "предположительно".

. Я использовал это слово, как вы заметили. Я знаю, что сегодня вы внесли, естественное, законопроект. До тех пор, пока регулятор в широком смысле слова, то есть не только Центральный банк, а соответствующие государственные органы и им подобные, пока они не будут убеждены в том, что овчинка стоит выделки. Пока не будет ясно показано, причём теми, кто заинтересован в этом, то бишь, собственно, людьми, сидящими за этим столом, и людьми, стоящими за спинами людей, сидящих за этим столом, что "а", есть реальный спрос внутри страны (а это огромный вопросительный знак, на мой взгляд), потому что тот факт, например, что у нас существует всего лишь три и достаточно небольших... При всем уважении абсолютно искренним ко всему, что делает Рашид и ребята в Махачкале. Но то, что у нас существует всего лишь три, весьма небольших организации говорит достаточно о многом с точки зрения спроса.

Поэтому нужна инициатива снизу, инициатива неспровоцированная, каким-то специальным образом накрученная. То есть регулятор власти, если хотите сказать, должен увидеть, что есть ради чего, собственно, втягиваться в такую сложную штуку, как изменение законодательства.

И второе, опять-таки очень популярна последние года полтора идея о том, что мы сейчас все дружно развернемся на Восток, а Восток дружно развернется к нам именно лицом, а не другой частью тела. Я думаю, что это несколько наивно по той причине, что опять-таки мы не знаем, а каковы намерения Востока. То есть не декларации, а сколько денег готовы комитнуть на российский риск инвесторы из залива, из Пакистана, из Малайзии, те, кто, в общем-то, пользуется исламскими финансовыми технологиями, но не знаем мы этого. И они об этом, я подозреваю, нам, в общем-то, не готовы сказать, может быть, потому что они и не готовы. Не говоря уже о том, сколько времени уйдет на то, чтобы с ними договориться, не потому что они такие бяки, а потому что просто другой стиль ведения бизнеса.

Поэтому я это всё веду к тому, чтобы, наверное, во-первых, у нас, или, во-вторых, у нас не было излишних иллюзий, потому что иллюзии мешают делу. А, во-первых, требуется реальное изучение того, что из себя сегодня являет рынок исламских финансовых продуктов и услуг в потенциале, но в реально определяемом потенциале.

Спасибо за внимание.

Председательствующий. Спасибо, уважаемые коллеги. Можно, собственно говоря, продолжить дискуссию. У кого, что есть сказать? У нас в плане она стоит, если коротко... Хорошо-хорошо.

Вы совершенно здесь правы. Очень многие благие дела заканчиваются говорильней, с одной стороны. С другой стороны, вы также правы, что система очень инертна, это да, верно. Но также наши уважаемые коллеги взялись и сделали, это и есть пример. Есть Казахстан, пример. Ну, понятно, что исламские государства, понятно, ну, что светские, но преимущественно с исламским населением. Но тем не менее "а", 20 миллионов человек, которые звучали, и "б", новые условия существования государства на многие десятилетия вперед, как я уверен абсолютно, нашего государства.

Поэтому, коллеги, есть предложение такое. В техническом смысле вы все получите стенограмму, которая здесь, все слова, что здесь звучали, вы все всё увидите, прочитаете, здесь она ведется. Далее, кто желает, получит все презентации, которые здесь были представлены. Предлагаю создать, действительно, оперативно создать рабочую группу, "а" и "б", создать официальный экспертный совет при Комитете Госдумы по финансовому рынку, включить заинтересованных экспертов, но здесь присутствующих в более развернутом составе, кто желает присоединиться. И, действительно, активно работать, потому что остается всё на бумаге, и это проблема. Надо признать.

Да, это есть. В 90 процентах это всё провели, хорошо руки пожали. Об этом написали СМИ и как бы вроде как все ушли с чувством выполненного долга. Но здесь вот действительно взяться надо и дело сделать, постараться максимально. И вы правы, я вас понимаю прекрасно. Здесь придётся доказывать и доказывать весьма активно, и доказывать на примерах. Но вот вы спрашиваете, а что их замотивирует? Страны залива. Правильно человек говорит. Бизнес же делает банки. Зарабатывают, есть примеры. Рынок колоссальный и на самом деле если взять традиционный банковский сектор, то массовые отзывы лицензий, собственно, не прибавили доверия к банковскому сектору, а, наоборот, в каком-то смысле дискредитировали. А появление вот такого нового инструмента финансового может вполне дать определённые альтернативы. Поэтому, коллеги, спасибо огромное вам за присутствие, за презентации, за высказанные мнения. Приглашаю к работе. Будем активно встречаться, будем уведомлять вас о развитии ситуации. Первый законопроект я внёс об отмене запрета банком заниматься торговой деятельностью. Сейчас посмотрим, какая реакция будет у Центрального банка, у правительства. Будем с этим работать. Даже если первые реакции мы получим отрицательные, это тоже ответ. С этим уже можно работать и доказывать, и показывать. Дальше блок законов будем разрабатывать. Здесь звучало, вы спрашивали, кто. Будем делать силами экспертного сообщества, объективно это придётся делать. С деньгами будем смотреть, как поступить. Это тоже важный фактор. Но, думаю, что стержневой блок законопроектов мы сумеем разработать без каких-то сверхинвестиций в этом, которые потребуются нашими силами с привлечением, естественно, заинтересованных коллег и организаций. Вот, собственно, в итоге так. Спасибо вам большое.