

# Британский опыт развития исламских финансовых продуктов

**М. Калимуллина**, начальник отдела Международного департамента Совета муфтиев России аспирант Финансового университета при Правительстве РФ

Англия сегодня является крупнейшим рынком в Европе и одним из лидеров в мире в области развития исламских финансов. Достичь этого Правительству страны удалось благодаря развитому финансовому рынку и профессиональной среде, финансовым инновациям, благоприятному налоговому режиму, ясной формулировке целей развития исламских финансов, наличию единого финансового регулятора, тщательно-му наблюдению за ходом развития каждого нового финансово-го продукта и взаимодействию со стороны участников рынка, научных кругов и мусульманской общественности. Немалую роль сыграли и британские банки: благодаря долгому присутствию на рынке Ближнего Востока, многие из них хорошо знакомы с практикой исламских финансовых операций.

В развитии исламских финансов в стране Правительство Британии ставило перед собой следующие цели. Во-первых, создание и поддержание Лондона в качестве Европейского центра исламских финансов. Во-вторых, удостоверение, что никто в стране не лишен права использовать по конкурентным ценам финансовые продукты, которые бы отвечали их религиозным воззрениям.

К 2010 г. пяти исламским банкам и одной страховой компании были выданы лицензии на осуществление финансовой деятельности.

Новые законодательные нормы распространяются на все финансовые институты, независимо от того, имеют они отношение к исламскому финансированию или нет. В связи с этим возрастает вероятность использования новых положений в целях, не имеющих ничего общего с исламским финансированием, в том числе уклонения от уплаты налогов.

После отмены двойного налогообложения по операциям мурабаха и уменьшающаяся мушарака в 2003 г., возникли случаи, когда участники рынка, не имея намерений осуществлять операции исламского финансирования, использовали законодательные изменения в целях уклонения от уплаты двойного марочного сбора при осуществлении сделок купли-продажи с недвижимостью. В частности, закон о финансах 2003 г. содержал положение, согласно которому при сделках

купли-продажи недвижимости, облагаемых в Британии марочным сбором, в случаях проведения операций альтернативного финансирования, предусматривающих сначала куплю недвижимости у поставщика, затем перепродажи ее клиенту, освобождение от уплаты марочного сбора в первой сделке купли-продажи.

Данное положение стало использоваться компаниями, которые в целях избежания уплаты марочного сбора стали создавать дочерние компании в целях приобретения недвижимости у поставщика без уплаты налога, а затем конечный покупатель приобретал эту дочернюю компанию, как следствие, становясь собственником недвижимости.

В связи с этим в 2008 г. было введено положение, согласно которому отмена уплаты марочного сбора в случае первой сделки купли-продажи не распространяется на случаи, когда есть намерение у какой-либо компании приобрести в собственность компанию, осуществившей первоначальную покупку.

Два наиболее распространенных инструмента управления ликвидностью, используемые традиционными банками, — межбанковские кредиты и государственные и корпоративные облигации — основаны на процентной ставке, и рассматриваются как несоответствующие шариату. Наиболее часто используемым инструментом в связи с этим является биржевая мурабаха, которая имеет схожий эффект в отношении ликвидности, с межбанковскими депозитами.

На сегодняшний день в Англии наблюдается слабое развитие рынка розничных исламских финансовых продуктов и низкая вовлеченность мусульманского населения в операции исламского финансирования. Можно выделить две основные причины этому: низкая эффективность маркетинговых стратегий исламских банков и низкая степень доверия населения в отношении новых финансовых продуктов.

В 2010 г. клиентами исламских финансовых учреждений в Англии стали 60 000 человек, что составляет 3–4% мусульманского населения страны. Результаты социологических исследований показывают, что интерес к исламским финансовым продуктам проявляет четверть мусульманского населения

Британии и лишь 5% населения представляет готовый спрос на исламские финансовые продукты. При этом, значительная доля населения (83%) не обладают полной уверенностью в соответствии таких продуктов шариату.

Причин того, что мусульмане Британии не восприняли новые финансовые продукты «на ура», несколько. Во-первых, большая часть мусульман Британии – это молодежь, которая не имеет достаточных сбережений для инвестирования. Во-вторых, большинство мусульманского населения, несмотря на активную религиозную практику, не обладает хорошим пониманием сути операций исламского финансирования. В-третьих, внешняя схожесть исламских финансовых продуктов с традиционными, включая расчет показателей прибыльности, основанный на ставке Центрального банка Британии, заставила многих потенциальных клиентов сомневаться в действительном соответствии их нормам ислама.

Критериями успешного развития исламских финансов в стране может стать выполнение отраслью тех социально-экономических функций, которые ставит перед собой исламская экономика (и исламские финансы как составной элемент исламской экономической модели): обеспечение равенства возможностей всех людей без исключения, предотвращение концентрации богатства и устранение неравенства в распределении доходов, обеспечение экономического роста и стабильности, развитие микрофинансирования, распределение финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, вовлеченность сбережений населения в финансовый оборот и повышение доверия населения к финансовому сектору. Все это невозможно без широкого признания ИФП со стороны населения и бизнеса.

Таким образом, можно выделить три группы проблем, с которыми сталкивается Англия в отношении развития новой финансовой индустрии: отраслевые, с которыми сталкиваются исламские финансовые институты по всему миру, регуляторные, связанные с грамотным определением продуктов в целях регулирования с тем, чтобы избежать неравномерного налогово-экономического эффекта, оппортунистического поведения и нарушения прав потребителей, и социального признания, связанные с продвижением и признанием новых финансовых продуктов и вовлечением в финансовый оборот средств населения.

Опыт развития исламских финансовых продуктов в Англии позволяет сделать следующие рекомендации.

Во-первых, процесс развития исламских финансовых продуктов очень многосторонен и многогранен, особый акцент в развитии исламских финансовых продуктов должен быть сделан на регуляторной и социо-культурной составляющей.

Во-вторых, успех развития отрасли зависит от эффективного взаимодействия следующих субъектов рынка: государства, бизнеса, профессионального сообщества, международного сообщества и населения.

В-третьих, в целях наиболее эффективного развития исламских финансов необходимо более тесное сотрудничество с международными организациями, разрабатывающими стандарты операций финансирования, а также вовлечение в процесс представителей мусульманской общественности и интеллигенции.

В-четвертых, необходима твердая воля Правительства к развитию индустрии исламских финансов и готовность к тому, что процесс по мере его развития в стране будет требовать внесения поправок и наблюдения на протяжении нескольких лет.

В-пятых, заслуживает внимания подход финансовых властей Британии «никаких препятствий и никаких особых привилегий», что ставит исламские финансовые институты в равные конкурентные условия и не дает оснований для оппортунистического поведения и злоупотреблений, но, в то же время, требует надлежащего удостоверения в том, что никакая сторона не использует новые условия в целях уклонения от уплаты налогов.

В-шестых, ключевыми факторами успеха политики Британии являются правильное определение исламских финансовых продуктов для целей регулирования, продвижения продукции с учетом прав потребителей и просвещение.

В-седьмых, необходимо уделять особую роль включению образовательных программ по исламским финансам в программы обучения ВУЗов, при этом в программах должна быть проведена должная унификация

В-восьмых, маркетинговые стратегии исламских финансовых учреждений не должны быть адресованы только определенной части населения и апеллировать к их религиозным убеждениям.

## Литература:

1. Humayun Dar. Demand for Islamic Financial Services in the UK: Chasing a Mirage?
2. Post Magazine, 2 November 2006: 'Insurer to terminate Islamic business ties'
3. Калимуллина М.Э. Исламский банкинг в России и странах СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика // Проблемы современной экономики. СПб.: Астерион, 2009. № 4 (32). С.266 – 270.
4. Калимуллина М.Э., Социокультурные факторы в национальной модели экономики России (на основе социологического исследования по исламской экономике и финансам среди населения России). // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. М., 2010. № 2(42).