

## НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Дмитриев Николай Игоревич**

Аспирант, ФГБОУ ВО

"Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова",

г. Москва

### SOME POINTS OF EFFECTIVE FUND RAISING OF PROJECTS IN RUSSIAN REAL ESTATE MARKET

**N. Dmitriev**

#### Annotation

The article analyzes the possibility of introducing certain Islamic financial institutions in the implementation of investment activities in the real estate development market. The author draws attention to the fact that Islamic banking relies on the legal, moral and value orientations of Islam and the socio-cultural foundations of the economic life of Muslims, characterized by a certain attitude to the financial system (the existence of a ban on certain transactions, the absence of collection of interest for the use of a financial product, etc.), which makes civil-legal forms of investment offered by Islamic banks more attractive than traditional forms of investment.

**Keywords:** Islamic banking, real estate development, "istisna", investment activity, investments, Islamic financial organizations, investment risks.

#### Аннотация

В статье анализируются возможности внедрения отдельных исламских финансовых институтов при осуществлении инвестиционной деятельности на рынке девелопмента недвижимости. Автор акцентирует внимание на том, что исламский банкинг опирается на правовые, нравственно-ценностные ориентиры ислама и социокультурные основы хозяйственной жизни мусульман, характеризующиеся определенным отношением к финансовой системе (наличием запрета на определенные операции, отсутствием взимания процентов за пользования финансовым продуктом и т.д.), что делает гражданско-правовые формы инвестирования, предлагаемые исламскими банками, более привлекательными, в отличие от традиционных форм инвестирования.

#### Ключевые слова:

Исламский банкинг, девелопмент недвижимости, "истисна", инвестиционная деятельность, инвестиции, исламские финансовые организации, риски инвестирования.

**В** настоящее время в России проблема так называемых долгостроев является достаточно актуальной и обусловлена рядом причин, одной из которых является приостановление финансирования девелоперской деятельности со стороны инвесторов – банков.

По своей сущности девелоперская деятельность представляет собой вид предпринимательской деятельности, включающий подготовку инвестиционного проекта, взаимодействие с публично-правовыми образованиями в части получения разрешения на строительство и других необходимых документов, координацию действий инвестора, застройщика, подрядчика и других участников строительства объекта (объектов) недвижимости, юридическое сопровождение реализации инвестиционного проекта [2].

Таким образом, если девелопмент недвижимости – это качественное преобразование объектов недвижимости в целях повышения их стоимости и последующей продажи, то ключевой задачей, выполняемой девелопером, является реализация инвестиционного проекта. Следуя выводам автора статьи о многоуровневых эконо-

мических системах, указанную задачу невозможно осуществить без значительных инвестиционных вливаний [8]. В большинстве случаев в качестве инвесторов выступают коммерческие банки, предоставляющие финансовые средства для реализации девелоперских проектов под определенные гарантии и достаточно большие проценты.

С момента введения в 2014 году санкций со стороны стран Запада против ряда российских коммерческих банков, перед руководством страны встал вопрос не только о дальнейшем развитии российской банковской системы и диверсификации ее рисков, но и о поиске альтернативных источников финансирования [1], в том числе, о поиске иностранных инвесторов для различных сфер экономики страны.

В качестве одного из наиболее перспективных источников финансирования выделяют исламский банкинг, специализирующийся на предоставлении банковских услуг с соблюдением предписаний шариата. Предписания шариата, являющиеся основными правовыми и нрав-

ственно–ценностными ориентирами ислама, сопряжены с рядом запретов, распространяющимися в полной мере и на финансовую систему.

Основополагающим запретом исламских банков является "риба" (riba), воспрепятствующий получению любой материальной выгоды сверх сделки, а, соответственно, и установление процентных ставок по любым банковским операциям. Следующим важнейшим запретом является запрет на игры и пари "майсир" (maysir) и "кымар" (qimar). Следствием такого запрета является невозможность исламскими банками совершать сделки, предметом которых являются традиционные производные финансовые инструменты, спекулятивные ценные бумаги, конвертируемые облигации, предусматривающие право владельца (держателя) на получение процента от их номинальной стоимости, либо иные имущественные права и т.д. Запретом является и совершение возмездных сделок с элементом неопределенности – "гарар" (gharar).

Согласно предписаниям шариата, сами по себе денежные средства не способны к росту, что обуславливает отсутствие в исламском банкинге такой формы предоставления финансовых средств, как кредитование. По той же причине в исламском банкинге отсутствует возможность привлечения денежных средств во вклады, являющаяся основой российской банковской системы. Учитывая вышеназванные аспекты, ядро исламской финансовой системы составляет "истисмар" (инвестиционная деятельность).

Сами по себе инвестиции в исламском банкинге представляют собой вложенное банком имущество в запрещенные шариатом активы, в целях получения в перспективе личной выгоды и для достижения положительного социально–экономического эффекта для общества в целом.

Гражданско–правовые формы "истисмар" в исламском банкинге дифференцируются на две основные группы. Первая группа предполагает консолидацию вкладов клиента и банка, а вторая – приобретение актива на имя банка и его последующую передачу клиенту в собственность либо пользование [6].

В девелопменте недвижимости одной из наиболее распространенных форм сделок является "истисна", относящаяся ко второй группе гражданско–правовых форм. Содержание вышеназванной сделки заключается в осуществлении купли–продажи "под заказ". Одна сторона обязуется, используя собственные трудовые и материальные ресурсы, изготовить под индивидуальный заказ определенную вещь и продать ее другой стороне за назначенную цену. Таким образом, покупая, банк вкладывает свои инвестиции, а, продавая, получает доход от произведенных инвестиций.

Купля–продажа "на заказ" несколько схожа с традиционным подрядом, однако, по законам шариата, подряд основан на заёмном труде, сопряжённом с обязанностью заказчика осуществлять передачу подрядчику всего необходимого для производства работ и для достижения заданного результата и, соответственно, не применим в качестве формы сделки. Купля–продажа "под заказ" характеризуется тем, что продавец изготавливает вещь, используя исключительно свои собственные ресурсы (трудовые и материальные) или ресурсы своего подрядчика. В такой сделке заказывается не результат работ, а покупается вещь под индивидуальный заказ согласно заранее определенной спецификации.

В научной литературе специалисты акцентируют внимание на том, что "истисна", как банковский продукт, была создана именно с целью финансирования масштабных и продолжительных проектов [7], что в полной мере применимо и к девелоперским проектам в сфере недвижимости. Осуществление расчетов по сделке производится по той цене, которая была установлена на дату ее заключения. Порядок выплат по указанной сделке заранее определен. Так выплаты могут производиться как в процессе реализации девелоперского проекта, так и по окончании его завершения. Ещё одной особенностью сделки "истисна" является составление детального графика выполнения работ, который стороны сделки должны неукоснительно соблюдать. В качестве третьей стороны, девелопер вправе привлечь субподрядчика для выполнения определенных стадий реализации проекта.

На практике, помимо основной сделки "истисна", в которой банк выступает в качестве продавца вещи, совершается ещё одна или несколько параллельных сделок "истисна", в которых всё тот же банк выступает уже в роли покупателя. Таким образом, объект по первой и параллельной сделке фактически один и тот же [10]. Даты передачи и приёма вещи, как правило, совпадают, либо в параллельной сделке устанавливается более ранняя дата, в отличие от первой, и, соответственно, цена первой сделки всегда выше цены параллельной сделки. По первой сделке банк предоставляет клиенту некий объект на условиях отсрочки платежа, в то время как при параллельной сделке банк предоставляет аванс клиенту–продавцу.

В исламском банкинге возможно заключение сделок и в обратном порядке. Первоначально исламским банком заказывается вещь, а затем заключаются параллельная "истисна" на её продажу. В указанной ситуации даты приёма и передачи вещи в обеих сделках совпадают, или в первой сделке устанавливается более ранняя дата, чем в параллельной сделке.

Несмотря на то, что объект, как в первой, так и в параллельной сделке, один и тот же, условия указанных

сделок никак не связаны между собой и каждая заключаемая сделка имеет самостоятельный характер.

Рассмотрим, как на практике осуществляется заключение "истисны" в сфере девелопмента недвижимости. На первоначальном этапе клиент обращается в финансовую организацию с готовым девелоперским проектом, который имеет подробное описание всех предстоящих процессов в рамках реализации проекта. Указанный девелоперский проект подвергается подробной экономической и исламской экспертизе. По итогам проведения экспертизы банком принимается решение об отказе в инвестировании проекта или о согласии на "истисну". В том случае, если банк выразил своё согласие на реализацию проекта, он самостоятельно заключает соглашение с контрагентом (строительной организацией), соглашающейся выполнить девелоперский проект в указанный срок. В зависимости от условий заключенной "истисны", результаты работ сдаются либо банку, либо непосредственно клиенту. Услуги исламского банка оплачиваются клиентом согласно порядку, определённому в заключённой сделке.

Рассмотрев порядок финансирования девелоперских проектов посредством заключения "истисны", основываясь на методах управления экономическими системами [9], важно акцентировать внимание на рисках, которые несут исламские финансовые организации при осуществлении указанных сделок. Кроме традиционных рисков, присущих всем без исключения гражданско-правовым сделкам, финансовые организации несут дополнительные риски, напрямую связанные с правовой природой отношений, в которые вступают такие организации в процессе сделки.

Специалисты в области исламских финансов отмечают, что при совершении сделок участия необходимо говорить о бремени убытков по принципу *al-ghunm bilghurm* [3], обозначающему при буквальном толковании дефиниции "обладателя прибыли – обладателя риска". Важно отметить, что риск бремени убытков допустим по законам шариата, и является обычным предпринимательским риском, а не риском неопределённости *gharar*. Если в ходе проведения исламской экспертизы девелоперского проекта выяснится, что предполагаемый проект может быть связан с риском неопределённости, финансовая организация должна будет отказать клиенту в возможности инвестирования в проект, ввиду наличия в исламе запрета на сделки с риском неопределённости.

Если "истисна" в девелопменте недвижимости сопряжена с элементами возмездных меновых сделок, то ис-

ламская финансовая организация самостоятельно несёт риск *al-kharaj bi al-daman*, что в переводе обозначает: "предполагаешь выгоду – неси ответственность". Сущность такого риска заключается в потенциальной случайной гибели или повреждении объекта инвестиций до его передачи во владение клиента [5]. В исламском праве риск случайной гибели имущества распространяется на любую ответственность, в том числе, и на выдачу материальных поручительств, по своей сущности представляющий собой независимые гарантии, выдаваемые по российскому праву.

Таким образом, в девелопменте недвижимости предоставление исламских финансовых инструментов аналогично предоставлению банковского кредита традиционным банком, однако, клиент при этом более защищён, в отличие от традиционного кредитования. Кроме того, у клиента отсутствует необходимость подтверждать свою кредитоспособность наличием предмета залога, а также отсутствует необходимость в уплате процентов по предоставленным инвестициям, что делает исламский банкинг достаточно привлекательной формой инвестиций в Российской Федерации, невзирая на национальные, правовые, культурные и другие различия.

Несмотря на длительную работу, проводимую Центральным банком и Государственной Думой в рамках привлечения в национальную банковскую систему исламские финансовые институты, определённого ответа на вопрос о том, когда же в стране в полной мере начнёт функционировать банковская система, использующая, помимо традиционных банковских продуктов, продукты исламского банкинга, добиться достаточно сложно. Большую проблему в указанной сфере составляет отсутствие надлежащего правового регулирования в Российской Федерации и чёткой политической поддержки со стороны государства.

В настоящее время ограниченное число инвестиционных компаний, функционирующих по принципам шариата, осуществляет свою деятельность в республиках Российской Федерации с высоким процентом мусульманского населения: республиках Северного Кавказа, Татарстане и Башкортостане и др. Опыт вышеназванных республик по использованию исламского банкинга, в том числе, в сфере девелопмента недвижимости, позволяет согласиться с авторами статьи об анализе методов адаптации субъекта экономики [4] и сделать вывод о необходимости внедрения в российскую банковскую систему новых международных финансовых инструментов, которые послужат стимулом развития национальной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Исламское банковское дело – новый вектор развития банковского законодательства / Т. Инесе // Закон. – 2016. – №8. – С. 133 – 143.
2. Ляхова, М. А. Проблемы исполнения обязательств по инвестиционным договорам в строительной деятельности / М. А. Ляхова // Актуальные проблемы российского права, 2014. – № 6. – С. 1149 – 1156.

3. Настольная книга по Исламским финансам / Под ред. М. Кабир Хассан, Мэрвин К. Льюис – Астана, изд-во "Сарыарка", 2010. – 452 с.
4. Павлековская, И. В., Анализ методов и инструментария оперативной адаптации субъекта экономики / И. В. Павлековская, О. В. Староверова, А. И. Уринцов / Вестник московского университета МВД России, 2015. – №5. – С. 157 – 162.
5. Петров, Г. Б. Банковский бизнес по исламским правилам / Г. Б. Петров // Управление в кредитной организации, 2008. – № 5. [электронный ресурс]. CD-ROM.
6. Преобразование традиционного банка в исламский банк: Стандарт №6 // Под ред. Р. Р. Вахитова. М.: "Исламская книга", 2013. – 28 с.
7. Трунин, П. В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. Трунин, М. Каменских, М. Муфтяхетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 88 с.
8. Уринцов, А. И. Многоуровневые экономические информационные системы: учебное пособие (рекомендовано УМО по образованию в качестве учебного пособия). М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 78 с.
9. Уринцов, А. И. О некоторых традиционных методах управления экономическими системами / А. И. Уринцов // М.: Статистика и экономика, 2007. – №1. – С. 23 – 30.
10. Algaoud, L. M. and Lewis M. K. (2010) Islamic Critique of Conventional Financing, in: Hassan M. K. and Lewis M. K. (eds.). Handbook of Islamic Banking. Astana, ID "Saryarka".

© Н.И. Дмитриев, ( 860103@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



XXV Международная специализированная выставка  
технологий горных разработок

**5-8 июня 2018**  
Новокузнецк / Россия

РЕКЛАМА



# УГОЛЬ и МАЙНИНГ

## РОССИИ

IX Международная специализированная выставка  
**ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА  
И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

IV Международная специализированная выставка  
**НЕДРА РОССИИ**

Организаторы






уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда