**БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ – SWOT АНАЛИЗ**

Куанова Лаура Айболовна

Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби

Высшая школо Экономики и Бизнеса, Кафедра Финансы

ассистент преподавателя, Мастер Бизнес Администрирования

laura\_kuanova@mail.ru

**Исламское финансирование развивается стремительными темпами как во всем мире, так и в Казахстане в частности. Достаточно много исследований касательно перспективности развития исламского финансирования в стране. Тем не менее, наряду с позитивными условиями, созданными финансовой системой и регулирующими органами, есть ряд факторов, замедляющих процесс развития исламской банковской системы в Казахстане. В работе произведен анализ, как сильных, так слабых сторон инструментов исламского финансирования и перспектив развития исламских банков в отечественный банковский сектор.**

**Для начала, выявим сильные и слабые стороны продуктов исламского банкинга. По данным предоставленным МФЦА, уровень перспективности развития инструментов исламского финансирования обусловлен особенностями данных инструментов. Отличительные стороны таких продуктов как, мурабаха, мушарака и иджара проиллюстрированы ниже.**

Таблица 1 – Особенности исламских банковских продуктов [1]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Инструменты** | **Сильные стороны**  | **Слабые стороны** |
| Торговое финансирование – мурабаха | Сумма платежей заранее известна клиенту | Отсутствует возможность получения наличности, т.к. исламский банк приобретает определенный актив и продает клиенту с наценкой в рассрочку [2] |
| Партнерство мушарака | - Исламский банк и клиент выступают в качестве партнеров- Исламский банк и клиент заинтересованы в прибыльности проекта -Прибыль распределяется в заранее оговоренном соотношении - Обе стороны несут убытки в размере вложенных средств | Совместно с клиентом исламский банк может принимать участие в реализации проекта |
| Лизинг – иджара | Сумма лизинговых платежей заранее известна клиенту | Приобретаемое по лизингу имущество должно соответствовать принципам исламского финансирования [3] |

Исламским ценным бумагам отведен особый интерес со стороны финансовых традиционных и исламских рынков. Доказательством служит увеличение выпуска исламских ценных бумаг на мировом рынке более чем сорок раз с 2002 года. Для Казахстана данный инструмент является интересным, поскольку 2012 году был осуществлен выпуск долговых ценных бумаг в соответствии с законодательством Малайзии (сукук аль-мурабаха) на сумму 240 миллионов малазийских ринггитов (порядка 76,7 миллиона долларов), 38% которого распределено среди казахстанских инвесторов. [4] В связи с этим, актуально выявление слабых и сильных сторон исламских ценных бумаг – сукук.

Таблица 2 – SWOT анализ исламских ценных бумаг\*

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны**- Обеспеченность определенными активами- Наименьший риск инвестирования- Право собственности на базовый актив- Новый источник финансирования | **Слабые стороны**- Ограничения на приобретение - Нет возможности распространения среди населения- Отсутствие экспертов по Шариату- В случае дефолта отсутствие дополнительных преимуществ легальной защиты- Отсутствие гарантии по обратной покупке |
| **Возможности**- Позволяют приобрести крупные объекты недвижимости, земельные участки, оборудование- Привличение финансирования инфраструктурных, производственных, сельскохозяйственных проектов- Вложение капитала в надежные, консервативные и приносящие умеренный доход облигации- Возможность организации нового или развития существующего инвестиционного проекта | **Угрозы**- Недостаточная осведомленность бизнеса об продуктах Исламского банкинга - Необходимость ведения дополнительной работы по их разъянению и популяризации- Углубление финансового кризиса |

\*Составлено автором

Мусульманское страхование заключает в себе огромный потенциал и обладает большими возможностями роста и развития в области создания уникальных страховых продуктов. Однако в области такафул остается много нерешенных вопросов, на сегодняшний день, представляет интерес не только с практической, но и с теоретической точки зрения. Поскольку исламское финансирование – такафул, является неотемлемой частью исламской финансовой системы необходимо провести анализ преимуществ и не достатков данного вида исламских продуктов.

Таблица 3 – SWOT анализ исламского страхования\*

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны**- Сильный бренд, рейтинг, возможности- Большая база клиентов для «перекрестной продажи»- Уникальный набор продуктов- Преимущество первого начала на существующем рынке- Готовые каналы дистрибуции через Мусульманские общества- Поддержка в создании бизнес среды со стороны духовных лидеров- Развитие альтернативной Исламской системы финансирования | **Слабые стороны**- Нет профессиональной команды по продажам- Необходимость развития стратегии по продажам и маркетингу- Ухудшения финансового кризиса, как следствие понижение спроса на фин. Услуги- Отсутствие экспертов по Шариату- Низкий инвесторский аппетит на риски Казахстана и СНГ |

|  |  |
| --- | --- |
| **Возможности**- Охватить новый сегмент рынка с высоко мотивированными клиентами- Развитие новых продуктов для определенного сегмента рынка является в перспективе расширения на рынках стран СНГ.- Проникновение на региональные рынки через специальные каналы «продаж» (мечети и религиозных организации) и контракты с политическими институтами и общественными организациями. | **Угрозы**- Возможность того, что новые иностранные компании войдут на рынок со схожими продуктами- Жесткая конкуренция за уровень комиссии с местными страховыми компаниями- Появление прототипа продукта конкурентов на рынке может опровергнуть принципы Тафакуль - Вероятность усиления негативного влияния финансового кризиса на Казахстан, страны СНГ и на экономическую ситуацию в целом- Понижение рейтингов Казахстана и СНГ |

\*Составлено автором

В настоящий момент, в стране функционируют 2 исламских банка Аль Хиляль Банк и Заман Банк, к тому же работают отдельные финансовые компании по исламскому финансированию.Внедряя новые исламские институты в Казахстане и предоставляя новые и незнакомые для рынка продукты есть вероятность возникновения проблемы в получении каналов сбыта. Однако, на данном этапе развития исламского финансирования, позитивным фактором является государственная поддержка и наличие проектов Правительства по внедрению и развитию исламского банкинга.

Как показывает практика во всем мире, Исламские банки работают на одном и том же рынке с коммерческими банками, тем не менее, способы финансирования существенно отличаются друг от друга. В Казахстане, депозиты физических лиц в коммерческих банках в размере до 5 млн. тенге гарантируются государством, в то время как Исламские депозиты для физических лиц не подлежат защите, в связи с ограничением по гарантированию возврат на инвестиции усложняется конкуренция для Исламских банков на финансовом рынке. Тем не менее, в связи со значительным ростом мусульманской бизнес элиты и мусульманского населения в Казахстане исламскому банкингу в Казахстане открываются значительно положительные возможности сбыта продуктов.

По проведенному выше анализу можно сделать следующие выводы:

Текущая ситуация благоприятна для работы Исламских банков и предложения на рынке Исламских банковских продуктов.

В виду новизны Исламского финансирования для рынка Казахстана, существует повышенный спрос как со стороны бизнеса, так и со стороны Государства.

В то же время существующие ожидания значительно искажены отсутствием знаний у потенциальных клиентов в области Исламского финансирования.

Исламские банковские решения должны быть эффективными для успешной конкуренции с традиционными банковскими продуктами.

Список литературных источников:

1. [www.aifc.kz](http://www.aifc.kz) - официальный сайт Международного финансового центра Астана
2. Islamic economics: a short history. Ahmed A.F. el-Ashker, Rodney Wilson. 2014
3. Islamic Banking key challenges ahead. The World Islamic banking conference.
4. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz) - официальный сайт Национального Банка РК
5. Fundamentals of Islamic banking and finance. Bahrain institute of banking and finance. 2015

***Регистрационная форма участника:***

ФИО (полностью): Куанова Лаура Айболовна

Место учебы или работы: КазНу имени аль-Фараби, ВШЭиБ, кафедра Финансы

Должность учёная степень: Ассистент преподавателя, Мастер Бизнес Администрирования

Контактные телефоны: +7701 400 0352

Адрес электронной почты (е-mail): laura\_kuanova@mail.ru

Почтовый адрес, по которому Вам можно выслать опубликованные материалы: г. Алматы, ул. Аль-Фараби 71, ВШЭиБ 340 каб. 050040

Секция конференции: Новые финансовые технологии: проблемы тренды, риски

Устное сообщение или стендовый доклад: устное

Технические средства, необходимые для демонстрации доклада: проектор