Лекция 14. Проблемы и перспективы отраслевого развития

Привлечение финансовых ресурсов Одним из методов привлечения финансово-инвестиционных ресурсов для развития реального сектора экономики является использование инструментов исламского банкинга, исламского рынка капитала, а также исламских небанковских и микрофинансовых учреждений.

Развитие исламского банкинга. На основании проведенного анализа его опыта в Казахстане необходимо отметить, что Al Hilal Банк ограничивает свою операционную деятельность обслуживанием крупных корпоративных клиентов. Он не финансирует малый и средний бизнес, а также обычных физических лиц. В этой связи необходимо создать благоприятные условия по привлечению финансовых средств для развития экономики страны, что можно осуществить путем открытия новых исламских банков, либо открытия исламских окон в традиционных коммерческих банках. При этом каждый из указанных вариантов имеет как плюсы, так и минусы.

**Открытие исламских окон в традиционных коммерческих банках в Казахстане. В настоящее время необходимо определить механизм открытия исламских «окон». В мире используются следующие варианты открытия исламских «окон»:**

- отдельные филиалы (внутри лицензии традиционного банка) – подходит для стран с существующим рыночным спросом на исключительно исламские банковские продукты.

Используются в Саудовской Аравии и Катаре;

- департаменты – позволяют традиционным банкам предлагать исламские продукты, используя существующую инфраструктуру. Используется в ОАЭ, Малайзии и Бахрейне;

- дочернее подразделение – необходимо получение традиционным банком дополнительной лицензии. Такие страны как Турция и Кувейт не разрешают одному 299 юридическому лицу иметь обе лицензии – традиционного и исламского банкинга.

**Открытие исламских окон в традиционных коммерческих банках**

Проблемы Преимущества Внесение поправок в законодательство Быстрая окупаемость вложенных инвестиций Отсутствие в РК риск-ориентированного Нет необходимости выделять капитал на надзора, позволяющего вовремя предотвратить открытие нового банка (минимальные затраты риски при их нарастании в определенной части по созданию) Репутационные риски, связанные с нежеланием Потенциально более широкое распространение потенциальных клиентов исламского услуг исламского банкинга финансирования сотрудничать с квазиисламским финансовым институтом Невозможность достижения операционной и Диверсификация источников финансирования управленческой независимости в случаях для самих банков противоречия деятельности традиционной части принципам шариата Возможность заражения одной части от другой, Дополнительные банковские продукты для посредством распределения убытков на обе наработанных клиентов составляющие, в случае проблем в одной части Возникновение конфликта интересов Расширение возможности розничного акционеров и потребителей финансовых услуг кредитования Вопросы раздельного учета и управления Минимальные риски для иностранных ликвидными средствами, привлеченными инвесторов традиционным способом и в соответствии с шариатом Текущая тенденция закрытия «исламских» окон Возможность использования действующей банках Ближнего Востока и открытие инфраструктуры традиционного банка отдельных исламских банков (Бахрейн, Катар) (филиалы, банкоматы, РКО и др.) Международный опыт применения исламских окон. Исламские «окна»

предоставляют традиционным финансовым организациям возможность оказывать исламские финансовые услуги через обособленные подразделения или дочерние организации.

При этом наиболее важными факторами успешного функционирования исламских «окон»

являются ведение раздельного учета и обеспечение прозрачности операций.

В качестве основы для внедрения исламского банкинга и финансов в Казахстане была определена наиболее консервативная модель ведения исламских финансовых операций.

Однако, необходимо отметить, что в мировой практике становление исламского банкинга основывалось на открытии исламских «окон». Так, например, в Великобритании на сегодняшний день насчитывается более 22 традиционных банка, в которых действуют исламские «окна» и только 6 специализированных исламских банков. Первый розничный исламский банк в Европе начал работу в августе 2004 года.

CitiBank в 1996 году в Бахрейне открыл Citi Islamic Investment Bank E. C. (“CIIB”), 100% дочерняя организация Citicorp Banking Corporation. CIIB предлагает услуги исламского банкинга через исламские «окна» через филиалы Citi.

HSBC в 1998 году запустил отдельное подразделение HSBC Amanah, которое предлагает продукты исламского финансирования. Филиалы HSBC Amanah находятся в США, Великобритании, Саудовской Аравии, ОАЭ, Малайзии, Индонезии, Бангладеше, Сингапуре, Бахрейне, Катаре. Активы HSBC Amanah равны $16.5 млрд. и составляют 85% всех исламских банковских активов в Великобритании (2008-2009 гг.).

Standard Chartered банк в 1993 году создал дочернее подразделение Standard Chartered Saadiq в Малайзии, которое предлагает исламские банковские продукты. В ОАЭ Standard Chartered Saadiq открылся в 2003 году.

Бурное развитие исламского банкинга в Малайзии началось только после внесения изменений в законодательство в 1993 году, позволяющих открывать исламские «окна» при традиционных банках. До 1993 года в Малайзии существовал только один исламский банк (основан в 1983 году), доля которого на рынке составляла не более 1%, за 3 года доля банкинга возросла до 6% (к 1997 году более 50 банков и финансовых институтов предоставляли услуги с помощью «окон»). В настоящее время в Малайзии функционирует 10 исламских «окон» и 17 исламских банков.

**Пути решения:**

- усилить работу по созданию новых исламских банков. Рассмотреть вопрос открытия исламских «окон» после выполнения всех необходимых условий для полноценного функционирования исламской финансовой;

- внести изменения в законодательство в части предоставления возможности для открытия исламских «окон» с учетом урегулирования всех рисков;

- поддержать инициативы Группы ИБР в Казахстане в части привлечения инвестиций в институциональное развитие отрасли, в т.ч. нового исламского банка, ипотечной компании, инвестиционных фондов и т.д.

Развитие рынка капитала. В Казахстане планируется выпускать государственные, (квазигосударственные), а также корпоративные исламские ценные бумаги. Однако, техническая инфраструктура еще не готова, в связи с чем в 2012 году Банк развития Казахстана был вынужден разместить сукук в Малайзии. Необходимо отметить, что для Министерства финансов РК отсутствуют технические проблемы для выпуска суверенных сукук, но необходимо решение Правительства. Ожидания со стороны инвестиционного сообщества в этом направлении довольно высоки на 2014-2015 годы.

**Развитие рынка капитала в Казахстане**

**Проблемы: Преимущества:**

Несовершенство системы налогообложения Наличие базовой законодательной базы, для квазигосударственных и корпоративных включая нормативные правовые акты на KASE, исламских ценных бумаг опыт БРК Отсутствует возможность организации Существует система регулирования и надзора выпуска иностранными эмитентами Затягивание процесса выпуска со стороны Суверенный сукук создаст бенчмарк и даст МФ РК толчок для выпуска корпоративных исламских ценных бумаг Ограниченный перечень исламских ценных Привлечение альтернативного финансирования бумаг (возможен выпуск 2 видов сукук из 14 реального сектора экономики по AAOFI) Отсутствие знаний и опыта работы с Повышение имиджа Казахстана как страны исламскими ценными бумагами среди местных развивающей исламские финансы институциональных инвесторов Слабость имеющегося законодательства и Развитие и привлечение портфельных отсутствие технических регламентов, не инвестиций позволяет осуществить местную эмиссию сукук

**Пути решения:**

- уполномочить Министерство финансов РК в 2014-2015 годах выпустить государственные исламские ценные бумаги для создания бенчмарка;

- обеспечить техническую инфраструктуру для эмиссии корпоративных исламских ценных бумаг для финансирования реального сектора экономики;

- внести адекватные изменения для совершенствования законодательства, в т.ч.

налогового.

Развитие исламских небанковских и микрофинансовых учреждений. В настоящее время в Казахстане существуют следующие виды небанковских и микрофинансовых учреждений: микрокредитные организации, лизинговые и ипотечные компании. Необходимо создавать подобные структуры, работающие в соответствии с исламским правом.

Таблица 12.4 – Развитие исламских небанковских и микрофинансовых учреждений в Казахстане

–  –  –

**Пути решения:**

- создание законодательной базы в рамках единого закона для предоставления возможности открытия исламских небанковских и микрофинансовых учреждений в Казахстане.

- привлечение внутренних финансовых ресурсов Казахстана. Мобилизация внутренних финансовых средств, в т.ч. неохваченных традиционными финансовыми инструментами, может осуществляться посредством исламских депозитов (инвестиционные, сберегательные), исламского страхования (такафул), исламских инвестиционных фондов и пенсионных фондов.

Таблица 12.5 – Привлечение внутренних финансовых ресурсов Казахстана

–  –  –

Международный опыт гарантирования исламских депозитов. Согласно исследованию, проведенному Международной Ассоциацией Страховщиков Депозитов (IADI) в некоторых странах, в которых развивается исламское финансирование, реализована система гарантирования исламских депозитов. Исследование IADI охватывает 19 стран, из которых 10 имеют систему гарантирования исламских депозитов.

В мировой практике существуют различные структуры управления фондами гарантирования депозитов. Управление фонда может осуществляться фондом гарантирования депозитов с государственным участием, центральным банком или частной организацией. Деятельность таких фондов в отдельных странах регламентируется специальным законодательством.

Механизмы гарантирования исламских и традиционных депозитов, как правило, одинаковые. При этом некоторые страны внедрили полную схему гарантирования депозитов, которая в дополнение к предоставляемым гарантиям, обеспечивает соответствие деятельности фонда принципам шариата, за исключением Судана, в котором отсутствуют традиционные банки и, соответственно, все депозиты являются исламскими. Малайзия является единственной страной, в которой создана отдельная система гарантирования исламских депозитов и управление фондом осуществляется в соответствии с принципами шариата. В остальных странах схема гарантирования исламских депозитов является частью единого фонда гарантирования депозитов.

12.2 Использование финансовых инструментов на практике В соответствии с законодательством Республики Казахстан исламские банки могут размещать финансовые средства с использованием исламских банковских инструментов.

По мнению экспертов, существует ряд барьеров в Казахстане, препятствующих распространению и реализации проектов, которые основаны на данных видах банковских продуктов.

Иджара (Ijarah) В соответствии с требованиями шариата структура форварда иджара основана на понимании того, что предмет лизинга не идентифицирован (не существует на дату заключения договора), но указан и будет передан в лизинг в будущем (например, передача в лизинг объекта недвижимости – незавершенного строительства, который на момент договора лизинга еще не построен). В соответствии с действующим гражданским законодательством предметом лизинга (иджара) могут выступать непотребляемые вещи (ст. 566 ГК РК). Такие же ограничения предусмотрены и Законом РК «О финансовом лизинге», в связи с чем, для возможности внедрения данного продукта необходимо внесение соответствующих изменений в указанное законодательство.

Мудараба (Mudarabah) Налоговые и бухгалтерские последствия предоставления финансирования Мудараба (финансирование путем формирования простого товарищества). В соответствии с Законом РК «О банках и банковской деятельности в РК» (статья 52-9) исламский банк вправе финансировать производственную и торговую деятельность путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства. Как Закон о банках, так и действующее гражданское, налоговое и бухгалтерское законодательство при предоставлении такого вида финансирования требует от исламского банка полного участия в бизнесе клиента, т.е. фактически отражение в налоговом и бухгалтерском учете исламского банка той части бизнеса, которая профинансирована исламским банком.

Поскольку исламский банк является финансовым институтом, а совместное ведение с клиентом его бизнеса (в том числе отражение его в налоговом и бухгалтерском учете), является проблематичным как для клиента, так и для исламского банка, необходимо выработать механизм участия исламским банком в финансируемом бизнесе его клиентов.

Мурабаха (Murabahah)

а) товарная мурабаха. В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности в РК» данный продукт прямо не признан банковской операцией исламского банка.

Непризнание данного продукта в качестве банковской операции связано с тем, что статья 52Закона о банках не предусматривает возможность продажи клиентом исламского банка третьим лицам товара, приобретенного клиентом у исламского банка. Вместе с тем данный продукт является востребованным клиентами исламского банка и дает возможность финансирования оборотного капитала клиентов исламского банка.

Продажа клиентом исламского банка товара третьему лицу не является сделкой, подлежащей обложению НДС. Вместе с тем, непризнание товарной мурабахи в качестве банковской операции влечет за собой включение оборота по реализации товара клиентом исламского банка третьим лицам в необлагаемый оборот клиента по НДС, и тем самым влечет уменьшение на весь НДС, который клиент может взять зачет по всей своей деятельности.

Таким образом, для исправления ситуации необходимо признание данного продукта в качестве банковской операции исламского банка и внесение изменений в налоговое законодательство РК.

б) сотрудничество с государственными компаниями, в том числе, с естественными монополистами. Исламский банк сталкивается с трудностями в предоставлении своих продуктов государственным компаниям, в том числе, естественным монополистам. В частности, продукт товарная мурабаха не может быть предложен естественным монополистам по следующим причинам. Данный продукт требует покупки клиентом исламского банка драгоценных металлов у Банка и дальнейшей их перепродажи третьим лицам. Вместе с тем законодательство о естественных монополиях запрещает естественным монополистам осуществление непрофильной деятельности.

Другая сложность заключается в предоставлении государственным компаниям, в том числе, естественным монополистам, такого продукта как корпоративная мурабаха. Согласно данному продукту исламский банк приобретает конкретный товар по заказу клиента (оборудование, машины, здания и т.п.) и продает его клиенту на условиях отсрочки платежа.

Поскольку предметом сделки является конкретный товар, государственные компании, следуя формальным требованиям законодательства, должны осуществить процедуру государственных закупок, что, в свою очередь, делает невозможным продажу продукта корпоративная мурабаха исламским банком.

Для возможности разрешения данного вопроса необходимо внесение изменений в антимонопольное законодательство, а также предоставление уполномоченным органом соответствующих разъяснений.

в) регистрация права собственности. В соответствии со статьей 52-2 Закона о банках одним из видов банковской операции исламского банка является финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита (мурабаха). В соответствии с договором мурабаха исламский банк приобретает товар у поставщика товара для цели его дальнейшей продажи своему клиенту. Таким образом, исламский банк не будет являться конечным собственником товара.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**В соответствии с действующим законодательством РК при приобретении исламским банком товара, право собственности на который возникает исключительно с момента регистрации товара, исламский банк должен осуществить регистрацию права собственности товара на свое имя. Вместе с тем:**

- основной целью мурабаха является финансирование, и таким образом, исламский банк вынужден откладывать сделку до момента оформления права собственности на товар на свое имя;

- право собственности на товар будет принадлежать исламскому банку не более 2-х дней;

- оформление права собственности на товар по каждой сделке мурабаха увеличит операционные расходы исламского банка, и что тем самым приведет к удорожанию продукта мурабаха для клиентов исламского банка.

Это обуславливает необходимость разработки специального (ускоренного) механизма регистрации прав собственности исламскими банками при заключении сделок мурабаха.

г) концепция одностороннего обязательства (Promise/“Wa’ad”). Большинство сделок в исламском банкинге основаны на концепции одностороннего обязательства со стороны клиента исламского банка. Например, клиент исламского банка обещает исламскому банку приобрести у последнего определенный товар, и, основываясь на данном обещании, исламский банк покупает товар у продавца товара. Действующие нормы Закона о банках предусматривают необходимость заключения сделки посредством обмена офертой и акцептом между исламским банком и клиентом. Данный процесс усложняет документацию исламских банковских продуктов, которые без того являются достаточно сложными для понимания клиентов исламского банка. Кроме того, оферта и акцепт не применимы для некоторых видов исламских банковских продуктов.

В соответствии с гражданским законодательством (статьи 148 и 149 ГК РК) существует институт односторонних сделок. Вместе с тем его применение для исламских банков на настоящий момент является рискованным, поскольку существующая практика, в том числе судебная, показывает высокий риск отказа от односторонней сделки лицом, принявшим на себя обязательство.

При усилении в действующем законодательстве механизмов защиты исламского банка в случае принятия его клиентами одностороннего обязательства, исламским банком может быть внедрен более широкий перечень исламских банковских продуктов.

д) розничное кредитование. В соответствии со статьей 52-2 Закона о банках, исламский банк осуществляет следующие виды финансирования:

1. финансирование предпринимательской деятельности в виде:

- финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;

- финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства;

2. инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды).

То есть если для лизинга исламский банк не видит ограничений для его применения при финансировании розничных клиентов, то применение для розничных клиентов других двух видов продуктов финансирования требует разъяснения и последующего внесения изменений в законодательство со стороны регулятора, так как ст 52-2 Закона о банках описывает эти виды как финансирование исключительно предпринимательской деятельности.

Вакала (Wakalah)

а) вакала – агентская деятельность. Вакала по своей природе является агентской деятельностью исламского банка. Изначально исламский банк при внедрении данного продукта согласно толкованию своих внешних юридических и налоговых консультантов трактовал вакала как агентскую деятельность исламского банка в соответствии со статьей 52Закона о Банках. Вместе с тем регулятор считает, что сделки вакала не предусмотрены действующим Законом о банках. Регулятор со своей стороны рассматривает такие сделки исламского банка как разновидность инвестиционного депозита исламского банка в соответствии со статьей 52-6 Закона о банках.

В этой связи для возможности реализации исламским банком данного продукта необходимо внести соответствующие изменения в Закон о Банках.

б) вакала – инвестиционная деятельность. Вакала также имеет форму инвестиционной деятельности. Поскольку данная деятельность для исламского банка не предусмотрена в Законе о банках, необходима разработка и внесение соответствующих изменений в банковское законодательство, как в отношении понятий, так и в отношении учета таких операций.

12.3 Развитие этической (исламской) финансовой инфраструктуры Можно выделить следующие факторы, препятствующие развитию инфраструктуры для осуществления исламского финансирования:

а) отсутствие квалифицированных кадров и низкая информированность населения в области исламских финансов. Человеческий потенциал играет важную роль в любой отрасли экономики, включая развитие современных финансовых институтов. Во всех странах, где активно развивается исламское финансирование, функционируют системы обучения и подготовки квалифицированных специалистов в области исламских финансов и банкинга. В Малайзии, Бахрейне и ОАЭ действуют центры по обучению исламским финансам и праву.

Также проводятся семинары на бесплатной основе, обучающие программы посредством средств массовой информации, в целях повышения информированности населения и финансовой культуры населения о финансовых продуктах (в данном случае об исламских финансовых продуктах).

В качестве примера, Центральным банком Малайзии за счет собственных средств ($140 млн.) открыт крупнейший в мире центр по обучению исламским финансам (INCIEF), который проводит профессиональное обучение специалистов по всем направлениям исламских финансов и банкинга. В свою очередь, Центральный банк Бахрейна оказывает поддержку Институту банковского дела и финансов Бахрейна (BIBF), присваивающему профессиональные квалификации, и проводит различные исследования по исламскому финансированию.

Считаем необходимым, открытие в Казахстане тренингового центра с целью обеспечения доступа заинтересованных лиц к качественным знаниям в области исламского финансирования.

б) несоблюдение принципов исламского финансирования. Важным условием функционирования исламского банка является его соответствие принципам исламского финансирования, несоблюдение которых влечет за собой серьезный операционный риск и может привести к неустойчивости и банкротству исламского банка.

На начальном этапе становления исламского банкинга и финансов в Казахстане вопросы регулирования норм шариата были отнесены к компетенции самого исламского банка по аналогии с опытом Великобритании.

В Казахстане в настоящее время нет ученых исламского права, существует риск, что создаваемые исламские банки будут включать в состав Совета по принципам исламского финансирования недостаточно квалифицированных экспертов, что, в свою очередь, будет ставить под вопрос соответствие операций и договоров того или иного исламского банка требованиям шариата. В случае, если исламские банки будут осуществлять аутсорсинг существующих шариатских советов иностранных исламских банков, то возможен риск различного толкования норм шариата различными исламскими банками (являющихся представителями различных школ), так как в исламском мире не существует единого шариатского совета, который бы единообразно определял, какие сделки дозволены, а какие недозволены с точки зрения исламского права. Поскольку в каждой стране источники исламского права предусматривают традиции конкретной страны, таким образом, в каждой стране существуют свои требования и свои подходы по регулированию данных вопросов.

Это также ведет за собой удорожание внешних услуг шариатских советников и рост соответствующих издержек банка. Большая вовлеченность иностранных теологов в функционирование финансово-экономической системы РК может также нести риск импорта идеологий.

Участие иностранных специалистов в составе Совета по принципам исламского финансирования также увеличивает возможность влияния и лоббирования (недобросовестных) интересов указанными специалистами, что может негативно отразиться на развитии исламского финансирования в Казахстане.

Также функционирование совета по принципам исламского финансирования за счет средств исламского финансового института предоставляют ему возможность повлиять на решение данного совета.

В связи с чем, по мере увеличения количества институтов, предоставляющих исламские услуги, возникнет необходимость создания единого совета по принципам исламского финансирования.

в) неготовность казахстанской фондовой биржи (KASE) осуществлять размещение сертификатов сукук. Прежнее руководство биржи не приложило реальных усилий для формирования и запуска технических условий для эмиссии исламских ценных бумаг.

Выражаем надежду, что новое руководство в 2014 году изменит ситуацию в лучшую сторону. Необходимо моделировать возможные эмиссии сукук на KASE и улучшить техническую базу биржи, привлечения опытных консультантов как из Европы (Великобритания, Люксембург), так и из Ближнего Востока (Бахрейн, Дубай) и ЮгоВосточной Азии (Куала-Лумпур).

Расширение масштабов и сфер деятельности исламских банков - важное явление

международных экономических отношений. Устойчивый приток валютно-финансовых ресурсов в арабские государства Персидского залива в 1990-е годы объективно обусловил необходимость создания нового механизма капитализации накопленных ими валютных средств. Появление исламских банков отражает также усиление роли религиозного исламского фактора в хозяйственном развитии мусульманских стран. Банковские учреждения квалифицируются как исламские не по происхождению и формированию их подписного капитала, а, прежде всего, по принципам операционной и инвестиционной деятельности. В любых операциях исламских банков учитывается запрещение шариата на рибу - начисление и взимание всех видов банковского процента. Исламский банк выдает ссуды не под проценты, а под гарантированное участие в будущих прибылях его клиентов - инвесторов на базе механизмов акционерного финансирования, применяемого исламскими финансовыми институтами. Речь идет об обязательном солидарном разделении между банком и его клиентами полученных ими прибылей либо убытков от реализации инвестиционных проектов, профинансированных банком. Исламские банки, будучи, на наш взгляд, особой модифицированной формой кооперативных инвестиционных банков, заняли определенное место в международной банковской структуре, полностью вписавшись в экономическую ткань принимающих стран. Их достаточно прочное финансовое положение и расширение масштабов инвестиционной деятельности заметны во многих странах мира. На начало 2002 г. 200 банковских учреждений, получивших официальный статус исламского банка, устойчиво оперировали в 46 странах, в том числе в неисламских хозяйственных структурах; их совокупные активы в 2002 г. превысили 250 млрд. долл. США1. Они обладают значительными собственными активами и инвалютными резервами. В форме вкладных продуктов различного типа ими мобилизовано не менее 100 млрд. долл. США. Исламские банки смогли во всех

1 «Union of Arab Banks», Jeddah. Issue № 261 - September 2002. P. 92-93.

реализуемых ими операциях в максимальной степени учитывать особенности мусульманской среды, в которой они постоянно действуют.

С конца 1990-х годов исламские банки устойчиво расширяют масштабы своих активных операций, во многом увязывая свою инвестиционную деятельность с обслуживанием интенсивно растущих потребностей в заемных ресурсах местного частного мелкого и среднего предпринимательства, а также зарубежных мусульманских общин в неисламских странах.

Исламские банки диверсифицируют формы депозитной и инвестиционной деятельности, чтобы, в любом случае не нарушая религиозных принципов шариата, расширять сферы своего влияния в принимающих странах. Существенно, что они усиливают внешнюю экспансию вне стран арабского мира, стремятся вписаться в современную транснациональную банковскую структуру, стать весомым оператором на международном рынке частных капиталов и в сфере международных инвестиционных потоков.

Прослеживается их дальнейшая внешняя экспансия в новые страны, в том числе на основе исламизации всего кредитно-банковского сектора принимающих стран либо его определенной части.

В конце 1990-х сформировался проявляющий тенденцию к дальнейшему росту международный рынок исламских банковских услуг. Уже ныне есть все основания говорить о заметном повышении роли исламского банковского сектора в международной кредитно-банковской структуре и системе международных финансов в целом.

В рамках заявленной темы существенной значение приобретает анализ перспектив деятельности исламских банков. Для этого необходимо сформировать четкое представление об инвестиционной стратегии исламских банков в арабских странах, установить ее экономическую природу, принципы и параметры, а также уровни практической реализации. Наряду с этим, все более значимой становится зарубежная инвестиционная деятельность исламских банков в мусульманских районах неарабских стран. Это неизбежно обусловливает возникновения ряда новых тенденций в области международных финансов, а также в функционировании местных кредитных рынков, рынков капитала и ценных бумаг в принимающих исламские банки странах, в том числе немусульманских.

Выбор темы исследования объективно связан с определением методологических основ формирования инвестиционной стратегии исламских банков, с разработкой ее концепции и типологии. Инвестиционная стратегия исламских банков должна учитывать специфические особенности экономического и политического развития отдельных принимающих стран в условиях переходной экономики, возрастающее значение в ней рыночных отношений, а также институциональную трансформацию и перестройку их кредитно-банковских структур, в том числе в ряде случаев в сторону повышения участия в них иностранного капитала, включая отделения транснациональных банков (ТНБ).

В диссертации проведено комплексное исследование предпосылок, направлений и закономерностей инвестиционной деятельности исламских банков в принимающих странах в целях выявления базисных тенденций и перспектив развития международного рынка исламских банковских услуг. Подобный подход обусловлен явно недостаточной изученностью в отечественной экономической литературе новых базовых тенденций в регионально-страновой политике исламских банков в 1990-е годы в арабских странах, как и вне границ мусульманского мира. Ставится задача разработки рекомендаций по привлечению арабского финансового капитала в различных его формах, нацеленных на поиск потенциальных возможностей смягчения специфических экономических, долговых, валютно-финансовых, кредитно-банковских и, подчеркнем, в первую очередь, острейших социально-политических проблем многих принимающих стран. Последнее, безусловно, актуально и для России, причем не только для ее обширных мусульманских районов.

Механизм формирования, методы реализации и результаты инвестиционной стратегии исламских банков следует квалифицировать как одну из весьма актуальных проблем валютно-финансового и кредитно-банковского развития переходной экономики и международных финансов в период становления рыночных хозяйственных отношений и формирования адекватных им рыночных структур, в первую очередь, местных кредитных рынков, а также рынков ценных бумаг в развивающихся странах.

В данном контексте необходимо дать объективную оценку инвестиционных решений исламских банков и их реальной роли в кредитно-банковском секторе принимающих стран, а также в процессах его структурной трансформации.

Выбор этого направления исследования в качестве методологической основы анализа формирования инвестиционной стратегии исламских банков в принимающих странах продиктован отсутствием научных разработок фундаментального и прикладного характера отечественных ученых по данной проблематике.

Используемый в диссертации методологический подход предполагает рассмотрение основ инвестиционной стратегии исламских банков при одновременном выявлении специфики операционной и инвестиционной деятельности отдельный банков, а также банковских групп консорциального типа с долевым участием арабского финансового капитала в развивающихся странах. Одновременно в соответствии с принятым подходом анализируются функциональные особенности отдельных типов финансовых институтов, которые играют ведущую роль в функционировании кредитно-банковского сектора принимающих исламские банки развивающихся стран (центральные банки, банки развития, традиционные коммерческие банки, инвестиционные банки, торговые банки, отделения иностранных банков и ТНБ и др.).

Формирование концепции инвестиционной стратегии исламских банков в принимающих странах непосредственно увязано с исследованием теоретических основ деятельности исламских банков как с точки зрения теории фирмы, так и с позиции изучения особенностей операционной и инвестиционной деятельности арабского финансового капитала в целом, специфики его инвестиционных решений в условиях переходной экономики развивающихся стран.