

Муртазалиев Шамиль Муртазалиевич

канд. экон. наук,

советник председателя правления банка

ЗАО «ЭкоИсламикБанк»

г. Бишкек, Кыргызстан

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

Аннотация: в данной статье рассмотрены отдельные возможности реализации конкурентных преимуществ банков исламского финансирования в республиках ЕАЭС.

Ключевые слова: исламские банки, конкурентные преимущества, проблемы реализации, пути реализации.

Как известно, банковская система мусульманских республик ЕАЭС, а также Российской Федерации состоит из двух банковских сфер:

1. Банки традиционного кредитования, с процентными ставками по кредитам.

2. Исламские банки, действующие в соответствии с правилами, предписанными Шариатом.

Естественным образом банки традиционного кредитования и исламские банки, вынуждены участвовать в конкурентном противостоянии между банками внутри сферы, а также между сферами банковской системы.

В конкурентном противостоянии банков традиционного кредитования и исламских банков очевидным преимуществом обладают исламские банки. Главное в том, что исламские банки, в отличие от банков традиционного кредитования, не привязаны к процентным ставкам по банковским услугам, поскольку доходность клиента от сотрудничества с исламским банком зависит от результатов использования средств инвестирования.

Банки традиционного кредитования, как видно из практики Кыргызстана, не способны в долгосрочном плане стабильно сохранять ставки кредитования.

Во-первых, Национальный банк Республики периодически пересматривает величину учетной ставки кредитования, что, неизбежно, приводит к изменениям показателей ставки банков традиционного кредитования. Во – вторых, сами банки традиционного кредитования, в зависимости от колебаний курса валют и изменений, происходящих на финансовом рынке, вынуждены периодически пересматривать ставки кредитования. Как правило, изменения показателей ставки кредитования происходит не в пользу вкладчиков и клиентов банка. Нередко банки в одностороннем порядке пересматривают ставки кредитования и ставки по вкладам. В результате, с одной стороны, банки не выполняют первоначально принятые обязательства перед вкладчиками и субъектами кредитования, с другой стороны, вкладчики и субъекты кредитования не удовлетворены нестабильностью ставок банков по вкладам и кредитам. Именно неспособность банков традиционного кредитования стабильно исполнять обязательство перед вкладчиками и получателями кредитов является самым слабым приемом в конкурентном противостоянии с исламскими банками.

Иное положение у исламских банков. Обязательств по ставкам вкладов и кредитов у них нет. Именно в этом главное преимущество исламского банка в конкурентном противостоянии с банками кредитования.

Второе очевидное преимущество исламских банков в конкуренции с банками кредитования в том, что, в т. ч. и в ЕАЭС, наблюдается тенденция роста мусульманского населения – потенциальных партнеров – клиентов исламских банков, поскольку действует прямая зависимость между ростом численности мусульманского населения и ростом числа и объемов активов исламских банков. Совсем не удивительно, но растет также число клиентов из числа не мусульман.

Как показали наши исследования, очевидные конкурентные преимущества исламских банков на финансовом рынке Казахстана, Кыргызстана, Татарстана и Башкортостана пока еще не реализуются, поскольку банки столкнулись с проблемами по реализации конкурентных преимуществ в практической деятельности:

- кадровая проблема;

- искусственные препоны власти;
- пиар-компании;
- банковский маркетинг.

На примере ЗАО «ЭкоИсламикБанк», как и на примере других исламских банков, малочисленных пока еще на пространстве ЕАЭС, можно сделать вывод о дефиците профессиональных специалистов, получивших специальное высшее образование по правилам исламского финансирования. Нет и вузов, способных готовить специалистов по исламскому финансированию.

Исламские банки вынуждены привлекать специалистов традиционного кредитования, которые осваивают опыт по мере работы по правилам исламского финансирования. Все же отсутствие основательных знаний по управлению и организации исламского финансирования наблюдается в работе специалистов.

Есть очевидная кадровая проблема в исламских банках, руководители исламских банков готовы участвовать в подготовке кадров специалистов, но в условиях одной отдельной республики, решить проблему подготовки специалистов, как выясняется, не получается.

Мы видим решение проблемы подготовки специалистов для исламских банков и в целом по исламским финансам путем создания центра подготовки специалистов в масштабе ЕАЭС, к примеру, в Казани. Это актуально и потому, что сеть исламских банков, непременно, будет расти, соответственно возрастет потребность в банковских специалистах. Следовательно, подготовка специалистов станет еще более востребованной.

В настоящее время деятельность исламских банков, в частности в Кыргызстане, регулируются общими правовыми нормами, установленными для банков традиционного кредитования, с отдельными дополнениями по исламскому финансированию. Как показывает практика, такой подход по регулированию работы исламских банков никак не способствует их развитию и соответственно укреплению конкурентоспособности. Совершенно очевидно, требуются специальные законодательные правовые нормы государства по регулированию ислам-

ского финансирования, с учетом особенностей правил исламского финансирования. Мы в течение длительного периода времени предлагаем парламенту и правительству республики принять специальный закон и подготовить пакет нормативных документов по правилам исламского финансирования. Исламское финансирование стало действительностью на финансовом рынке Кыргызстана, как и в других республиках, которое, неизбежно, будет регулироваться специальными правовыми положениями. Наверное, будет верным решением ускорить утверждение правовых документов в республике.

Наши исследования показали, население республик, на территории которых действуют исламские банки, и ожидается развитие организационных форм исламского финансирования, в основной массе не знают о сущности и привлекательности услуг банков и компаний исламского финансирования. Исламские банки заметно уступают профессионализму банков традиционного кредитования по пропаганде своей деятельности. Как известно, рекламная работа исламских банков входит в компетенцию отдела маркетинга, в котором должен быть профессиональный специалист по рекламе и PR. Именно специалиста по рекламе в отделе маркетинга нет. Нет, не потому что банки не вводят в штат отдела, а потому что нет специалистов по банковской рекламе, получившие соответствующее специальное образование. Удивляет то, что и банки традиционного кредитования, многочисленные по количеству и масштабные по банковским показателям, сталкиваются с этой же проблемой отсутствия профессиональных специалистов.

В процессе изучения данной темы мы выявили, исламские банки (Казахстана, Кыргызстана и Татарстана) не обладают достаточной информацией по состоянию банковского рынка республик. Похоже на то, что и банки традиционного кредитования в этом вопросе не достигли особых успехов. Дело в том, что в настоящее время в системе исламского финансирования нет методической, учебной и специальной литературы по исследованиям банковского рынка, нет опыта, который можно было бы изучить, нет профессиональных кадров по банковскому маркетингу.

По нашим наблюдениям видно, маркетинговая служба исламских банков, вместо основательных специальных рыночных исследований, занимаются анализом прошлых и текущих показателей банковской деятельности, что, безусловно, вторично для банковского маркетинга.