



## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИСЛАМСКИХ И ТРАДИЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В УЗБЕКИСТАНЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

**Солижонova Мухлисахон Азаматжон кизи**

В последние годы банковская система Узбекистана претерпевает значительные изменения, направленные на её модернизацию и развитие. Одним из наиболее интересных и перспективных направлений является внедрение исламских банковских продуктов. Эти финансовые инструменты, основанные на принципах шариата, активно развиваются в ряде стран, и Узбекистан, имеющий большое мусульманское население, также начал движение в этом направлении. Внедрение исламского банкинга в страну открывает новые возможности для расширения финансовых услуг и привлечения инвестиций.

Тем не менее, несмотря на явные преимущества, процесс интеграции исламских продуктов в финансовую систему сталкивается с рядом рисков и вызовов. Важно понимать, как исламские финансовые инструменты соотносятся с традиционными банковскими продуктами, и какие изменения могут быть необходимы для их успешного внедрения и использования.

Исламский банкинг в последние годы набирает популярность в странах Центральной Азии, в том числе в Узбекистане, благодаря своим уникальным принципам, основанным на шариате. Основное отличие исламского банкинга от традиционного заключается в отсутствии процентов (риба), спекуляций (майсир) и инвестициях в запрещённые шариатом отрасли (например, алкоголь и азартные игры). Вместо этого исламские финансовые продукты предлагают альтернативы, основанные на разделении прибыли и убытков между банком и клиентом, что способствует более справедливому и этичному распределению финансовых ресурсов [1], [2].

Традиционный банкинг, в свою очередь, активно использует проценты как основной механизм для обеспечения прибыли. Хотя традиционные банки предлагают широкий спектр продуктов (кредиты, депозиты, инвестиционные инструменты), их система может быть восприимчива к рискам, связанным с высокими процентными ставками и долгосрочными обязательствами, что затрудняет доступность услуг для части населения. Преимущество традиционного банкинга заключается в его развитой инфраструктуре, широком ассортименте финансовых услуг и стабильности благодаря устоявшимся нормативно-правовым рамкам [3], [4].

Одним из значительных преимуществ исламских финансовых инструментов является их способность увеличить доступность финансовых услуг для широких слоёв населения, особенно для тех, кто придерживается исламских религиозных принципов. В Узбекистане, где значительная часть населения — мусульмане, исламские банки могут значительно расширить рынок банковских услуг, предложив альтернативу традиционным продуктам, которые включают проценты. Это может способствовать улучшению финансовой инклюзии и дать возможность большему числу граждан пользоваться банковскими услугами [2].

Кроме того, исламский банкинг может стать важным каналом для привлечения международных инвесторов, особенно из стран с развитыми исламскими финансовыми системами, таких как Саудовская Аравия и ОАЭ. Это создаёт потенциал для увеличения внешних инвестиций в экономику Узбекистана, что поможет развивать инфраструктуру, создавать новые рабочие места и способствовать экономическому росту. Исламские финансовые инструменты, такие как сукук (исламские облигации), могут быть использованы для привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты [4].

Другим важным аспектом является устойчивость исламского банкинга к экономическим кризисам. Принципы разделения прибыли и убытков помогают снизить риски спекуляции, что делает исламские финансовые инструменты более устойчивыми к экономическим колебаниям и глобальным финансовым кризисам. Это, в свою очередь, может способствовать стабильности финансовой системы Узбекистана в случае возникновения экономических трудностей.

Однако несмотря на все преимущества, внедрение исламских финансовых продуктов в Узбекистане сталкивается с рядом значительных трудностей. Одной из основных проблем является отсутствие квалифицированных специалистов, которые могли бы эффективно управлять исламскими финансовыми продуктами. Специалисты, обладающие глубокими знаниями в области шариатных принципов и исламских финансов, являются ключевыми для успешного функционирования исламского банкинга. На сегодняшний день в Узбекистане существует нехватка таких специалистов, что замедляет процесс внедрения исламских финансовых продуктов [1].

Кроме того, отсутствие чёткой законодательной базы для регулирования исламского банкинга остаётся серьёзной преградой. На данный момент в Узбекистане нет достаточной правовой инфраструктуры для эффективного регулирования исламских финансовых инструментов, что создаёт риски юридической неопределённости. Это препятствует широкому внедрению исламских банковских продуктов и затрудняет привлечение инвестиций. Кроме того, недостаток нормативных актов приводит к рискам, связанным с неясностью в области налогообложения, прав потребителей и правовых аспектов кредитования [3], [4].

Исламские банки в Узбекистане на данный момент ограничены относительно небольшим набором продуктов, таких как мурабаха и сукук. Это снижает гибкость и разнообразие предложений, что ставит их в менее конкурентоспособное положение по сравнению с традиционными банками,

которые могут предложить более широкий спектр услуг. Исламский банкинг в Узбекистане должен быть готов предложить более гибкие и разнообразные финансовые продукты для привлечения различных слоёв населения.

Традиционные банки обладают рядом преимуществ, включая широкую сеть отделений и развитую инфраструктуру, что делает их услуги доступными для широкой аудитории. Традиционный банкинг также предлагает широкий спектр продуктов, включая кредиты, депозиты, инвестиционные инструменты, что даёт клиентам больше выбора и возможности для разнообразного инвестирования.

Кроме того, традиционные банки имеют хорошо отлаженные механизмы управления рисками и строгую регуляторную и нормативную базу. В Узбекистане традиционный банкинг уже зарекомендовал себя как стабильный и безопасный сектор финансовой системы. Преимущества традиционных банковских продуктов заключаются также в их гибкости: с помощью процентов банки могут предложить разнообразные условия кредитования, подходящие для различных категорий клиентов.

Несмотря на преимущества, традиционные банки в Узбекистане сталкиваются с рядом рисков. Во-первых, высокие проценты по кредитам и депозитам могут ограничить доступность услуг для некоторых категорий населения. Это особенно актуально для граждан с низким уровнем доходов, которые не могут себе позволить переплату по процентам. Для них традиционные кредиты становятся неприемлемыми [2].

Во-вторых, традиционное кредитование связано с рисками неплатежеспособности и увеличением задолженности, что может привести к ухудшению финансовой стабильности как для банков, так и для экономики в целом. В последние годы наблюдается рост просроченной задолженности, что ставит под угрозу финансовую систему страны.

Сравнительный анализ исламских и традиционных банковских продуктов в Узбекистане показывает, что обе системы имеют свои сильные и слабые стороны. Исламский банкинг предлагает значительные возможности для расширения финансовой инклюзии и привлечения международных инвестиций, однако сталкивается с проблемами в области законодательства и квалифицированных кадров. Традиционный банкинг, в свою очередь, обладает более развитой инфраструктурой и гибкостью, но сопряжён с высокими рисками, связанными с процентами и долговыми обязательствами. Важно, чтобы в будущем Узбекистан продолжал развивать исламские финансовые инструменты, адаптируя их к современным требованиям и обеспечивая необходимую законодательную и образовательную поддержку для их внедрения.

### **Список использованной литературы.**

1. Джамалова, Ф. С. "Исламский банкинг в Узбекистане: вызовы и перспективы". Журнал финансовых исследований, 2022, № 3, с. 45-56.
2. Ким, И. Н., и др. "Основы исламских финансов". Москва: Экономика, 2020.

3. Мирахмедова, Т. Р. "Развитие исламского банкинга в Центральной Азии". Финансовый анализ, 2021, № 7, с. 78-89.

4. Логвинов, А. В. "Исламские финансовые продукты в странах Центральной Азии: возможности и риски". Международные финансовые исследования, 2023, с. 112-125.