

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Перспективы реализации исламской модели Private equity в России

Ишматов Рустам Фаритжонович

Студент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет
государственного управления, Москва, Россия*

E-mail: rishmatov@gmail.com

В последние десятилетия исламская социальная модель перешагнула границы личных и семейных отношений. Сегодня значительное число мусульман ориентируется на ценностные и правовые положения Ислама, участвуя в финансово-экономической деятельности [1]. Особого внимания заслуживает индустрия производства продукции, соответствующей нормам Шариата (Халяль), а также такая молодая отрасль как Исламские финансы .

Нами был проведен качественный анализ возможности и перспектив создания фонда прямых инвестиций, действующего на основе Шариата, в России.

Анализируя конкурентную среду отрасли, мы можем выделить следующие конкурентные силы и связанные с ними риски:

1. Конкуренция среди существующих в отрасли компаний. Уровень риска по данному фактору ниже среднего, ввиду незначительного числа компаний, предоставляющих возможность получения исламского финансирования и инвестирования средств согласно нормам шариата. На российском рынке действуют компании предоставляющие микрофинансовые услуги (ТНВ «Юмарт-Финанс») [2] и услуги по доверительному управлению (ИФК «Аш-Шамс Капитал») [3]. Однако специфика работы фонда прямых инвестиций значительно отличается, что обеспечивает ему особое положение среди конкурентов.
2. Угроза появления новых конкурентов. Умеренный уровень риска. Это объясняется тем, что рынок может быть быстро монополизирован первым же серьезным игроком. Однако появление национального фонда ограничивается недостаточность информации о продуктах и неразвитость системы профильного образования, а приход иностранного инвестора сдерживается высокими макроэкономическими и политическими рисками РФ.
3. Конкуренция со стороны компаний, предлагающих продукты заменители. По данному фактору существует умеренный риск, ввиду того, что с одной стороны сохраняется давление финансовых институтов предлагающих продукты аналогичные, но не соответствующие нормам Шариата. Однако ограничением данного фактора является переориентация мусульман-инвесторов на халяльное инвестирование, а мусульман-предпринимателей на халяльное финансирование.
4. Давление со стороны инвесторов. Уровень риска – средний. Перед потенциальным инвестором стоит выбор инвестировать в российский исламский фонд прямых инвестиций, либо вкладывать деньги в традиционные инструменты или иностранные исламские фонды. Также фактором давления является традиционно более высокие требования к доходности со стороны мусульманских инвесторов.

5. Конкуренция со стороны объектов инвестирования. Уровень риска – ниже среднего. Среди факторов повышающих риск можно выделить неготовность к реорганизации бизнеса согласно требованиям шариата и предпочтение традиционных инструментов. Однако среди позитивных аспектов можно обозначить нехватку финансовых ресурсов для компаний малого и среднего бизнеса, потребность в инвестициях ввиду высокого темпа роста индустрии Халяль, а также значительное число потенциальных объектов инвестирования.

Таким образом, мы можем обозначить ключевые факторы успеха при организации российского фонда прямых инвестиций, действующего в соответствии с нормами шариата.

1. Технологические. Включают уникальные технологии ведения бизнеса, возможность развития и совершенствования общепринятых технологий, адаптации и инновации.
2. Организационные. Включают эффективную систему управления, оптимальный баланс между наймом специалистов и привлечением консультантов, гибкость и способность быстро реагировать на изменения
3. Маркетинговые. Создание и поддержание позитивного имиджа, устойчивых связей с инвесторами, иностранными исламскими финансовыми институтами, регулирующими органами
4. Внешние. Доступность финансовых ресурсов, изменение спроса.

Учитывая все вышеназванное, мы можем провести SWOT анализ рассматриваемого вопроса. Выделяя только основные аспекты, имеем следующую картину (см. Таблица 1).

Ключевые стратегические направления, находящиеся на пересечении выделенных тенденций приведены в таблице 2.

Проведя анализ, мы можем утверждать, что современные рыночные условия позволяют эффективно реализовать модель фонда прямых инвестиций, ведущего бизнес в соответствии с нормами Шариата в России. Основное преимущество может быть достигнуто фондом, который первым начнет операции на данном рынке, так как он сможет использовать максимум возможностей, которые предлагает рынок. Основная трудность будет состоять в сложности инвестиционных схем, которые с трудом адаптируются к российскому правовому полю.

Литература

1. Калимуллина М.Э., Социокультурные факторы в национальной модели экономики России (на основе социологического исследования по исламской экономике и финансам среди населения России в стран СНГ) // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. М., 2010. № 2(42).
2. <http://yumartfinance.ru/> (ТНВ «Юмарт-Финанс»)
3. <http://alshamscapital.ru/> (ИФК «Аш-Шамс Капитал»)

Иллюстрации

Strengths 1. Положение первопроходца 2. Квалифицированный менеджмент 3. Диверсификация вложений	Opportunities 1. Низкая конкуренция 2. Интерес инвесторов 3. Высокая потребность в инвестициях со стороны бизнеса
Weaknesses 1. Отсутствие специалистов с полностью релевантным опытом 2. Сложность налогообложения 3. Сложность схем инвестирования	Threats 1. Негативное отношение со стороны регулирующих органов 2. Рост транзакционных издержек 3. Нехватка квалифицированных кадров

Рис. 1: Таблица 1

	Strengths	Weaknesses
Opportunities	S ₁ O _{1,2,3}	W ₁ O ₁
Threats	S ₁ T ₁ S ₃ T ₃	W ₃ T _{2,3}

Рис. 2: Таблица 2