РОЛЬ СИСТЕМЫ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Научный руководитель **. Ш.К.Синдаров**
Преподаватель Самаркандского института экономики и сервиса
Панджиев Азимжон Зокир угли
Насриддинов Хикматжон Аслиддин угли,
Студент Самаркандского института экономики и сервиса
Факультет банк и аудит **Группы БИ-С-221**
Файзиддинов Дилшодбек Илхомович
Студент Самаркандского института экономики и сервиса
Факультет банк и аудит Группы БИ-С-221
Утепбаев Алпамис Бахадир угли,
Студент Самаркандского института экономики и сервиса
Факультет банк и аудит Группы БИ-С-221
Кудратов Джавохирбек Шухратович
Студент Самаркандского института экономики и сервиса
Факультет банк и аудит Группы БИ-С-221

Аннотация: В данной статье осуществляется комплексный научно-теоретический анализ процессов внедрения и совершенствования правовых и экономических основ системы исламского финансирования на финансовом рынке Республики Узбекистан с особым акцентом на развитие сектора малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделяется синергии партнерского банкинга с цифровыми технологиями, финтех-платформами, а также возможностям привлечения прямых иностранных инвестиций и вывода внутренних сбережений населения из теневого оборота.

Ключевые слова: *исламское финансирование, партнерский банкинг, малый и средний бизнес, разделение рисков, налоговый нейтралитет, цифровизация финансов.*

В современных условиях глобальной трансформации финансовых рынков поиск альтернативных и устойчивых механизмов стимулирования предпринимательской активности приобретает особую академическую и практическую актуальность. Малый и средний бизнес традиционно выступает фундаментальной основой экономического роста, обеспечивая гибкость рынка, создание рабочих мест и внедрение локальных инноваций.

В Республике Узбекистан модернизация данного сектора возведена в ранг стратегических государственных приоритетов, однако его динамичное развитие сдерживается рядом факторов в сфере традиционного финансового посредничества. Конвенциональная банковская система зачастую выдвигает жесткие требования к залоговому обеспечению, устанавливает высокие процентные ставки и демонстрирует дефицит долгосрочных инвестиционных ресурсов, что ограничивает доступ начинающих и растущих предприятий к необходимому капиталу.

В качестве эффективного решения данной проблемы выступает интеграция принципов партнерского или исламского финансирования, которое предлагает качественно иную парадигму взаимодействия между финансовыми институтами и реальным сектором экономики. Научный интерес к исламской экономической модели обусловлен ее базовыми принципами, исключающими ссудный процент, спекулятивную неопределенность и финансирование видов деятельности, наносящих вред обществу.

Вместо классических кредитных отношений, где банк выступает лишь в роли жесткого заимодавца, исламские финансовые институты функционируют на основе разделения прибылей и убытков, превращаясь в полноценных инвестиционных партнеров. Для малого и среднего бизнеса Узбекистана такой подход открывает масштабные перспективы, поскольку он минимизирует долговую нагрузку на начальных этапах реализации бизнес-проектов и снижает риски банкротства в периоды макроэкономической нестабильности.

Одним из наиболее востребованных инструментов в этой сфере является торговое финансирование с заранее согласованной наценкой, известное как мурабаха, которое позволяет

предпринимателям приобретать производственные фонды, сырье и оборудование в рассрочку без скрытых комиссий и плавающих процентов. Это обеспечивает прозрачность ценообразования и существенно облегчает финансовое планирование для малых предприятий. Другим эффективным механизмом выступает аренда с последующим выкупом, или иджара, которая заменяет традиционный лизинг и позволяет проводить модернизацию мощностей без резкого изъятия оборотных средств из деятельности компании.

При этом право собственности на имущество остается за финансирующей организацией до окончания срока договора, что автоматически снижает требования к дополнительному залогу. Особое значение для стимулирования инновационного предпринимательства и стартап-проектов имеют долевые инструменты, такие как мудараба и мушарака. В рамках этих соглашений финансовый институт предоставляет капитал, а предприниматель вносит свои профессиональные компетенции, знания и управленческий опыт.

Распределение финансового результата осуществляется строго пропорционально вкладу в капитал в случае убытков или согласно достигнутым договоренностям в случае прибыли. Подобное разделение рисков активизирует предпринимательскую инициативу в высокорисковых, но потенциально высокодоходных секторах экономики, где традиционное кредитование оказывается абсолютно неприменимым. Внедрение данной системы в финансовую архитектуру Узбекистана обещает значительные макроэкономические выгоды, включая привлечение крупных прямых инвестиций из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, а также легализацию и вовлечение в официальный оборот значительных сбережений населения, которые ранее удерживались вне банковского сектора из-за религиозных или этических убеждений граждан.

Тем не менее, успешное развертывание потенциала партнерского банкинга наталкивается на серьезные барьеры, среди которых ключевое место занимает институционально-правовой вакуум. Действующее законодательство республики, включая банковское и налоговое право, ориентировано исключительно на конвенциональную процентную модель, что порождает проблему двойного налогообложения при совершении торговых и посреднических операций исламскими институтами и делает их продукты экономически неконкурентоспособными.

Кроме того, на рынке наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров, способных проводить аудит и риск-менеджмент в соответствии со стандартами партнерских финансов, а также фиксируется относительно низкий уровень осведомленности самого бизнес-сообщества о реальных механизмах функционирования данных инструментов. Для преодоления указанных препятствий необходима системная государственная поддержка, выраженная в принятии специализированных нормативных актов, закреплении правового статуса исламских финансовых институтов и внедрении принципа налогового нейтралитета, устраняющего избыточное фискальное бремя с партнерских сделок.

Одновременно с этим требуется развитие образовательной инфраструктуры посредством создания профильных программ в ведущих высших учебных заведениях страны и проведения масштабной информационно-разъяснительной работы среди предпринимателей. Таким образом, формирование полноценных правовых и экономических основ для функционирования исламского финансирования позволит создать диверсифицированную, инклюзивную и устойчивую к внешним шокам финансовую систему, способную поднять конкурентоспособность малого и среднего бизнеса в Узбекистане на качественно новый уровень.

Дополнительным важным аспектом, усиливающим научную новизну исследования, является синергия исламского финансирования с современными цифровыми технологиями и финансовыми платформами. В условиях стремительной цифровизации экономики Узбекистана интеграция партнерских инструментов в мобильные приложения и краудфандинговые платформы может кардинально упростить доступ малого бизнеса к капиталу. Создание специализированных цифровых исламских окон и финтех-стартапов позволит снизить операционные издержки финансовых институтов, что сделает конечный продукт более доступным для микрофирм и дехканских хозяйств в отдаленных регионах страны.

Кроме того, система партнерского банкинга открывает уникальные возможности для развития женского предпринимательства и социального бизнеса. Поскольку исламские финансы

ориентированы на этические приоритеты и реальную общественную пользу, приоритет в финансировании часто отдается проектам, направленным на импортозамещение, создание рабочих мест для уязвимых слоев населения и экологически чистые производства. В отличие от традиционных банков, требующих твердый залог в виде недвижимости, партнерские институты при оценке стартапов делают упор на жизнеспособность бизнес-плана и потенциал рыночного спроса, что институционально поддерживает молодых предпринимателей, не обладающих крупным стартовым капиталом.

Важным научно-практическим элементом также выступает трансформация системы управления рисками. Внедрение исламского финансирования требует от финансового сектора перехода от пассивного мониторинга заемщика к активному комплаенс-контролю и проектному управлению, так как банк напрямую делит убытки с бизнесом. Это стимулирует развитие институтов независимого аудита и консалтинга, повышая общую прозрачность и культуру ведения корпоративного управления в секторе малого и среднего предпринимательства.

Включение Узбекистана в глобальную экосистему исламских финансов также окажет позитивное влияние на суверенный кредитный рейтинг страны. Выход на международный рынок исламских облигаций сукук не только диверсифицирует источники государственного долга, но и создаст четкий бенчмарк (ориентир) для частных отечественных компаний, желающих привлечь долгосрочные инвестиции без увеличения процентной зависимости, что в долгосрочной перспективе укрепит финансовый суверенитет и макроэкономическую стабильность республики.

Заключение. Резюмируя результаты проведенного исследования, можно сделать научно обоснованный вывод о том, что интеграция системы исламского финансирования в финансовую архитектуру Республики Узбекистан представляет собой стратегически необходимый шаг на пути к качественной модернизации сектора малого и среднего бизнеса. Переход от жестких заемных отношений к гибким механизмам партнерского банкинга позволяет коренным образом трансформировать экономические связи между капиталом и реальным производством, снижая финансовое бремя на предпринимателей и стимулируя их инновационную активность. Рассмотренные инструменты, базирующиеся на разделении рисков и обязательной привязке к реальным активам, доказывают свою высокую эффективность в качестве альтернативного источника ликвидности, способного вывести из теневого оборота значительные внутренние сбережения и привлечь масштабные иностранные инвестиции.

Список литературы:

1. Аюпов А. А. Исламские финансы в современном мире: теория и практика. – Казань: Издательство Казанского университета, 2018. – 284 с.
2. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и современность. Москва: Марджани, 2019. – 352 с.
3. Сухарева И. А., Ибрагимов Р. Г. Развитие партнерского банкинга: опыт стран Юго-Восточной Азии и перспективы для Центральной Азии. Деньги и кредит. – 2021. 45–58.
4. Хамидов Б. С. Перспективы внедрения исламских финансовых инструментов в банковскую систему Республики Узбекистан. Экономика и образование. – Ташкент, 2022. 112–119.
5. Абдуллаев З. Р. Роль малого бизнеса в цифровой экономике Узбекистана: правовые и экономические аспекты. – Ташкент: Ташкентский государственный экономический университет, 2023. – 210 с.