

Потребительские предпочтения на рынке исламского финансирования



МАДИНА КАЛИМУЛЛИНА,
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОГРАММ СОВЕТА МУФТИЕВ РОССИИ

Уходящий 2010 год стал годом появления исламских финансовых институтов в России и Казахстане – это прежде всего банк «Аль-Хиляль», страховая компания «Такафул. Халалное страхование». В России – компания «Юмарт-Финанс», предлагающая услуги микрофинансирования на основе исламских финансовых принципов. Назревает ряд иных проектов в некоторых регионах. Ключевым фактором успеха данных начинаний является понимание потребительских предпочтений на рынке, здравая оценка спроса и его грамотное формирование.

Исламские финансовые продукты, одобренные известными шариатскими учеными и описанные в международных стандартах¹, в современном виде представляют собой ограниченную линейку, позволяющую проводить широкий спектр операций для финансирования деловых и личных потребностей населения. Все эти продукты можно разделить на три группы: розничные (исламская ипотека, потребительское кредитование), оптовые (финансирование реального сектора экономики, привлечение инвестиций посредством выпуска исламских ценных бумаг) и социально-благотворительные.

Первые две группы представляют собой финансирование на возмездных условиях, где банк или инвестиционная компания выступает как фирма, стремящаяся к получению прибыли. Третья группа продуктов, как правило, практикуется в ограниченных масштабах и возможна только при достаточных финансовых показателях банка. На рынке розничных исламских финансовых продуктов на первых местах – беспроцентные кредиты, ипотека, потребительское кредитование и инвестиции.

При продвижении исламских финансовых услуг наиболее сложной проблемой, существующей и в

наши дни, и наиболее актуальной для молодых рынков исламского финансирования, является неподготовленность потребительской базы.

Исламские продукты: мифы

Мусульманское население, обладая достаточно низким уровнем религиозного образования (что актуально не только для стран СНГ, но и для большинства государств), соответственно имеет ограниченное понимание принципов финансовых и экономических взаимоотношений согласно ислам-

скому праву. Более того, привыкая к тому, что ислам – это в большей степени жизнь вокруг мечетей, где за последний век воспиталась привычка бесплатного удовлетворения религиозных потребностей, многие мусульмане ожидают от исламских финансовых институтов в первую очередь благотворительности. Поэтому на первом месте в ожиданиях потенциальных клиентов – это бесплатное получение финансирования (беспроцентные кредиты), либо, по меньшей мере, более низкая стоимость услуг.

Согласно недавно проведенному интернет-опросу среди посетителей портала МуслимЭко.Ру «Что Вы лично ждете от исламских финансов?» потребности в финансировании превышают спрос на инвестирование. Большинство желает привлечь средства «халяльными» способами, будь то на развитие бизнеса (27%), приобретение жилья (14%), либо просто получение беспроцентного финансирования (14%). Еще более четверти опрошенных (26%) надеются, что развитие индустрии в целом благоприятно отразится на экономике страны. И лишь 11% хотели бы дозволенным способом осуществить инвестиции.

Согласно результатам социологического исследования на тему востребованности исламских финансовых продуктов среди населения России и стран СНГ² лишь 5% населения имеют достаточно уверенное понимание исламских финансовых продуктов. 60% опрошенных считают, что основное отличие исламских банков от традиционных – это отсутствие взимания и выплаты процентов³, что, как правило, воспринимается как наличие бесплатного финансирования. Почти 60% респондентов назвали беспроцентный кредит самым желаемым источником финансирования. На втором месте – мушарака и мудароба (40 и 29%), на третьем – мурабаха (25%). Однако также население готово и размещать свои средства в беспроцентные счета без расчета на получение прибыли (44%), популярность инвестиционных счетов находится на уровне чуть более 30%.

... и реальность

Между тем отличия исламских финансовых продуктов от традиционных и повсеместно распространенных – вовсе не в стоимости услуг, а (помимо следования религиозным нормам) в технологиях, заложенных в контактах, в степени участия финансового учреждения в рисках предприятия, в наличии гарантий возврата средств, штрафов и пени. Более того, сама система имеет основной целью перераспределение финансовых ресурсов в реальный сектор экономики.

Следует понимать, что исламские финансовые учреждения при надлежащем подходе имеют немало дополнительных затрат – это и обучение персонала, обеспечение шариатского контроля и аудита,

быть развита практика предоставления беспроцентных кредитов на направления, имеющие высокую социальную составляющую. Однако в первые 10–20 лет развития новой финансовой индустрии не стоит ожидать широкой практики беспроцентного кредитования.

Результаты исследований

В то же время на сегодняшний день уровень понимания исламских финансовых продуктов среди населения в странах СНГ достаточно низок (рис. 1, 2).

«Оказывается, я много чего в этой области не знаю и даже не представляю себе суть работы всего механизма», – отмечает участницей социологического опроса по исламским финансам из Москвы.

Многие мусульмане ожидают от исламских финансовых институтов в первую очередь благотворительности <...> Между тем отличия исламских финансовых продуктов от традиционных и повсеместно распространенных – вовсе не в стоимости услуг...

внедрение нового программного обеспечения и др., что не может не сказаться на стоимости услуг. В свою очередь, потребители халяльной продукции и услуг (например, продуктов питания) готовы платить на 5% больше, имея достоверную гарантию (как правило, в виде сертификата соответствия) того, что товар (и вся цепочка процессов до попадания товара на прилавок) действительно соответствует нормам ислама (разъясненным и закрепленным в стандарте).

Беспроцентные кредиты имеют место быть в практике исламского финансирования, однако ввиду особенностей развития финансового рынка на современном этапе масштабное предложение таковых не представляется возможным, что объясняется как особенностью потребительского поведения, так и ограниченностью финансовых ресурсов. Беспроцентные кредиты практикуются исламскими банками на этапе привлечения средств (вадья). При достаточной базе может

Другая опрошенная отмечает: «Я стараюсь изучать ислам в медресе при Московской Соборной мечети. К своему сожалению я поняла, что знания принесли мне понимание того, что раньше я совершенно неправильно распорядилась заработанными с таким трудом, деньгами. Надеюсь, что больше информации даст мне возможность правильно жить».

Один из респондентов из Казахстана отмечает: «Исламский банкинг – это замечательно, но, наверное для нашего населения не пойдет. Думаю, нужно время».

Времени, на которое ссылается респондент, должно быть достаточно, чтобы в обществе сложилось достаточно хорошее понимание исламского финансирования (в отличие от существующего уровня в 15–20% и знания продуктов в 5%), а также устойчивый уровень доверия между участниками сделок.

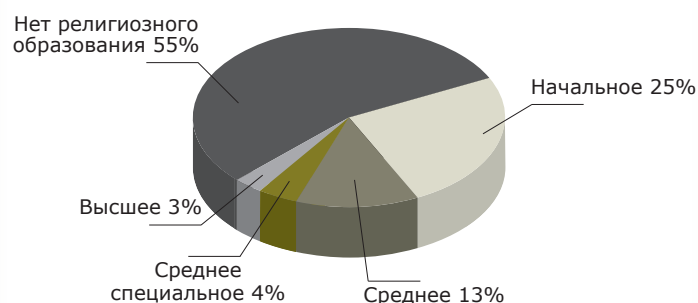
Согласно опросу мусульмане России имеют в среднем более

Таблица 1. Готовность стать клиентом исламских банков в зависимости от национальной принадлежности

Национальность	Всего	%	Готовность стать клиентом исламского банка («Да», «скорее да»), %
аварцы	43	2,26	83
азербайджанцы	48	2,47	79,2
башкиры	41	2,16	82,5
даргинцы	23	1,21	91,3
ингуши	84	4,42	92,5
кабардинцы	23	1,21	81,81
казахи	217	11,41	90
карачаевцы	39	2,05	89,74
киргизы	19	1,00	84
кумыки	32	1,68	61,29
лезгины	28	1,47	76
русские	153	8,04	70,07
таджики	53	2,79	83
татары	496	26,08	82,26
узбеки	45	2,31	84,4
украинцы	23	1,16	78,26
чеченцы	85	4,47	80

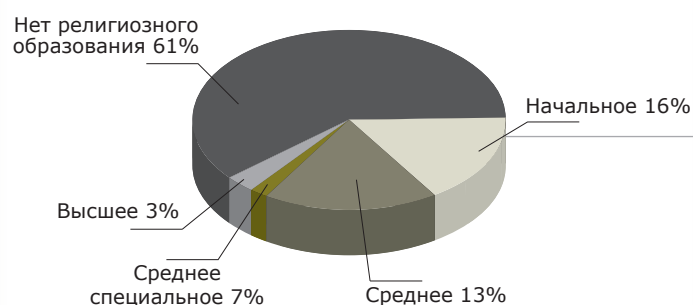
Социологическое исследование по исламским финансам среди населения России и стран СНГ, 2009 г.

Рисунок 1. Уровень религиозного образования среди жителей России



Социологическое исследование по исламским финансам среди населения России и стран СНГ, 2009 г.

Рисунок 2. Уровень религиозного образования среди жителей иных стран СНГ



Социологическое исследование по исламским финансам среди населения России и стран СНГ, 2009 г.

высокий уровень религиозного образования (55% не имеют религиозного образования вообще), чем мусульмане иных стран СНГ (61% соответственно).

Спрос на исламские финансовые услуги не зависит от национальности (табл. 1), профессии и возраста потенциальных клиентов. Наиболее значимые факторы – уровень осведомленности об ис-

ламских финансовых принципах, наличие религиозного образования и уровень дохода.

Потребительское кредитование достаточно успешно реализуется на первом этапе компанией «Юмарт-Финанс» (Татарстан), однако пока нет предложения аналога ипотеки.

Как отмечают эксперты, в Британии развитие рынка розничных

исламских финансовых продуктов шло несколько сложнее, чем предполагалось изначально. Рынок исламской ипотеки составлял в 2007 году 500 млн фунтов, в то время как совокупный объем ипотечного кредитования составлял свыше 1,1 трлн фунтов⁴. Одной из причин медленного роста выделяют изначально переоценку спроса. Как отмечается в результатах социологического исследования: «несмотря на то, что в настоящее время не наблюдается огромного спроса на исламские финансы, тем не менее, наблюдается рост спроса и такая же тенденция продолжится в будущем при правильной рекламе и маркетинге»⁵.

Рынок исламского потребительского кредитования в странах СНГ, по всей видимости, столкнется с теми же проблемами, что существуют в Британии. Однако в отличие от Туманного Альбиона в странах СНГ мусульмане представляют все слои населения, в не преимущественно молодежь. Но именно молодые люди являются в наибольшей степени религиозно практикующими.

В то же время достаточно востребован рынок исламского финансирования бизнеса. Операции партнерства (в первую очередь, мушарака и мудараба) являются наиболее важными способами финансирования в исламе, однако на нынешнем этапе развития индустрии пока не практикуются

в достаточной степени ввиду сложившейся на финансовых рынках деловой практики.

«Изучая эту тематику, убедился, что это уникальный финансовый инструмент с огромным будущим. Имеются предложения коммерческого характера, которые можно реализовать на принципах исламской экономики. Имею желание переписываться с мусульманами на эту тему. Заранее благодарен» (Казахстан).

Полезными могли бы стать курсы для клиентов и потенциальных клиентов, организуемые исламскими финансовыми учреждениями или их объединениями на бесплатной основе для распространения знаний об исламских финансовых продуктах среди населения своих стран, поскольку интерес к получению знаний и дополнительной информации в этой области достаточно высок (рис. 3). В то же время имеющие хорошее понимание исламского финансирования граждане остро ощущают нехватку исламских финансовых продуктов: «В России мусульмане не образованы в вопросах исламской экономики, банкинга и т.д. Чувствуешь себя как в стеклянной банке, большинство вокруг «растет» и развивается, а мы не можем шагнуть за пределы своих крохотных возможностей...» (Оренбургская область).

Важно отметить, что существенным может быть спрос на исламские финансовые услуги со стороны представителей иных религий, нежели ислам, поскольку в обществе

Рисунок 3. Готовность получить знания по исламским финансам



Социологическое исследование по исламским финансам среди населения России и стран СНГ, 2009 г.

все более распространяется мнение о том, что существующая кредитно-финансовая система является несправедливой. В связи с этим появляются вопросы о том, предназначена ли исламская экономика только мусульманам.

Таким образом, потребительские предпочтения на рынке исламских финансовых продуктов только начинают формироваться и в целом зависят от уровня просвещения в этой области, а также положительного опыта первых проектов.

в 2009 году. База респондентов – 2000 человек из России и стран СНГ, преимущественно мусульмане (95%).

- ³ Калимуллина М.Э., Социокультурные факторы в национальной модели экономики России (на основе социологического исследования по исламской экономике и финансам среди населения России и стран СНГ) // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. М., 2010. № 2(42).
- ⁴ Официальный сайт Казначейства HM Treasury. (URL: www.hm-treasury.gov.uk/newsroom_and_speeches/speeches/econsecspeeches/speech_est_300107.cfm)
- ⁵ Humayun Dar. Demand for Islamic Financial Services in the UK: Chasing a Mirage? dspace.lboro.ac.uk/dspace/bitstream/2134/335/3/TSIJ.pdf

- ¹ Самыми авторитетными в этой связи являются стандарты объединяющей более 220 исламских финансовых институтов Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (AAOIFI), штаб-квартира которой находится на Бахрейне.
- ² Исследование проведено отделом экономических программ Совета муфтиев России



Подписка на 2011 год

на журнал «РЦБК»
принимается во всех отделениях связи

75853

Подписной индекс в каталогах:
«Евразия пресс», «Казпочта»,
«Эврика-Пресс», «Kaz Press» (АиФ Казахстан)

Ваш ориентир
на финансовом рынке