

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ ПО ИСЛАМСКИМ ПРИНЦИПАМ - АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КР

А.Т. Насыров, канд. экономич. наук,

национальный эксперт курсов по управлению бизнесом KRJC JICA,

Ш.М. Муртазалиев, советник председателя правления ОАО “Эко Исламик Банк”

В условиях политического и экономического кризиса очевидной необходимостью для развития экономики и повышения благосостояния населения страны становится продвижение малого и среднего предпринимательства. Сектор малого и среднего предпринимательства признается одним из приоритетных направлений экономической политики Кыргызской Республики.

На сегодняшний день уровень развития малого и среднего предпринимательства в Кыргызстане еще далек от удовлетворительного. В настоящее время он дает чуть выше трети внутреннего валового продукта и в нем трудятся 14,2% от общей численности занятого населения, а в развитых странах на этот сектор приходится до 60-80% ВВП, он составляет значительную долю налоговых отчислений и осуществляет роль основного работодателя [1].

Фактически национальная статистика Кыргызстана не подтверждает наличия высоких темпов роста в данном секторе. Отсюда можно сделать вывод о том, что в становлении этого важнейшего сектора экономики имеется еще много нерешенных проблем.

В рамках данной статьи акцентируется внимание на ограничениях традиционного и возможностях исламского финансирования для сектора МСП.

Недостаток оборотных средств, связанные с ним проблемы материально-ресурсного обеспечения и затрудненный доступ к финансовым ресурсам существенно снижают предпринимательскую активность населения, не стимулируют развития малого и среднего предпринимательства. В настоящее время банковский капитал по принципам западного традиционного банкинга не работает на рынке малого и

среднего предпринимательства, так как у МСП нет достаточного ликвидного залогового обеспечения, кредитной истории, как правило, незначительный размер кредита увеличивает издержки банка. Инфляционные колебания обменного курса, изменения в конъюнктуре рынка, политические и экономические кризисы в стране повышают риск кредитования малого и среднего бизнеса. В результате банки, если и кредитуют, то под очень высокий процент, значительный объем залога или поручительства третьих лиц. Таким образом, традиционные банки очень скептически относятся к кредитованию МСП, поставив их в заведомо сложную ситуацию с финансированием.

В качестве альтернативного и более доступного источника финансирования для малого и среднего бизнеса рассматривается микрокредитование по исламским принципам.

По приблизительным оценкам, 72% населения большинства мусульманских стран не обращается к услугам официальных институтов финансирования. Как показывает исследование Хонохона, в 56 странах-членах Исламского банка развития, только 28% взрослого населения используют официальных (или полуофициальных) финансовых посредников либо для депозитных счетов, либо для займов. Данная цифра включает жителей немусульманского вероисповедания, проживающих в данных странах [2]. Даже при наличии финансовых услуг некоторые люди считают стандартные продукты несовместимыми с принципами финансирования, согласно стандартам Шариата. Несколько лет назад некоторые микрофинансовые институты (МФИ) вступили на путь оказания услуг мусульманским клиентам с низким уровнем доходов, среди которых существует спрос на

финансовые продукты, соответствующие стандартам Шариата, ведущим к появлению исламского микрофинансирования как новой рыночной ниши.

Исламское микрофинансирование представляет собой слияние двух быстро растущих индустрий: микрофинансирование и исламское финансирование. На сегодня общая стоимость продуктов исламского финансирования насчитывает 500,5 млрд. долл. США, а 100 крупнейших банков исламской финансовой индустрии опубликовали годовой рост активов, равный 26,7%, опережающий уровень роста их стандартных финансовых партнеров на 19,3% [3].

Исламское микрофинансирование обладает потенциалом, позволяющим не только отреагировать на неохваченный рыночный спрос, но и сочетающим социальные принципы Шариата, заботы о менее удачливых ближних со способностью микрофинансирования обеспечить бедных доступом к финансам. Высвобождение данного потенциала могло бы стать ключом к обеспечению доступных денежных средств для миллионов бедных мусульман, отвергающих в данное время микрофинансовые продукты из-за их несовместимости со стандартами Шариата. Исламское микрофинансирование все еще находится в стадии становления, и бизнес-модели только появляются.

В 2007 г. глобальное исследование CGAP по микрофинансированию собрало информацию о 125 институтах и связалось с экспертами из 19 мусульманских стран. Исследование и синтез других имеющихся данных показали, что исламское микрофинансирование охватывает по всему миру только 380 тыс. клиентов и насчитывает только половину одного процента от общего числа охваченных услугами микрофинансирования [4]. Услуги исламского микрофинансирования крайне сконцентрированы в нескольких странах, где верхние три страны (Индонезия, Бангладеш и Афганистан) занимают 80% от мирового охвата. Тем не менее исламское микрофинансирование пользуется большим спросом. Например, исследования в Иордании, Алжире и Сирии выявили, что 20-40% респондентов не пользуются

стандартными микрозаймами по религиозным причинам.

Исламское микрофинансирование в целом ссылается на систему финансирования, основанную на стандартах Шариата [5]. Финансовые стандарты Шариата исходят из основного принципа обеспечения благосостояния населения путем запрещения поступков, которые считаются нечестными или эксплуататорскими. С другой стороны, сектор исламского финансирования является самым быстрорастущим в мире и демонстрирует в последние годы исключительно высокие темпы прироста - 15-20% в год. Исламский банкинг практикуют более 400 финансовых институтов мира, и его годовые обороты составляют около 750 млрд. долл. США.

По оценкам рейтингового агентства Standard & Poor's, он обладает семикратным потенциалом развития - до 4 трлн. долл. США. Ожидается, что рост активов исламских финансовых организаций к 2013 г. может достигнуть 1 трлн. долл.

Нижепредставленные контракты являются наиболее широко распространенными формами исламских микрофинансовых контрактов. Каждый из них может оперировать как самостоятельно, так и в совокупности с другими контрактами, таким образом, создавая гибридный инструмент.

- **Мурабаха** - продажа товара заказчику покупки по стоимости затрат и дополнительной наценки, согласованной сторонами.

Сделка мурабаха наиболее распространена из всего спектра сделок, соответствующих принципам Шариата.

Обычно клиенты просят приобрести определенные товары, которые закупаются финансовой организацией непосредственно у поставщиков, производителей товаров и в дальнейшем перепродаются клиенту.

Для приобретения товара необходимого вида, количества, качества финансовая организация может назначить агента, который, действуя на основании агентского соглашения, будет заключать договоры на поставку товара за и от имени финансовой организации.

Допустимо, чтобы финансовое учреждение назначило клиента своим «агентом». Однако собственность товара и

присущий риск, связанный с юридической чистотой сделки, сохранностью товара и др., полностью лежит на финансовой организации до тех пор, пока товар не будет передан клиенту-заказчику покупки. В отдельных случаях право собственности переходит после выплаты клиентом всех платежей. В большинстве случаев клиенты осуществляют выплаты равными суммами взноса. Торговая наценка отличается от процентной ставки еще и тем, что остается постоянной от первоначальной суммы, даже если клиент осуществил выплаты после даты срока платежей.

Основными условиями соответствия принципам Шариата мурабаха являются следующие:

финансовая организация должна являться собственником товара до его продажи;

товар должен являться материальным имуществом;

клиент должен быть согласен приобрести товар по установленной надбавочной стоимости.

Иджара является договором аренды, обычно используемым для финансирования приобретения оборудования, техники или объектов недвижимости. Условия договора аренды, которые включают срок действия договора, суммы, сроки и условия арендных выплат, согласовываются предварительно с целью исключения неопределенности при осуществлении сделки. Для того чтобы операция была рассмотрена как соответствующая принципам Шариата, финансовая организация приобретает в собственность объект договора, и в последующем ремонт осуществляется за счет финансирующей организации.

Согласно договору **иджара мунтанхия битгамлик**, по истечении срока аренды объект аренды может быть продан в собственность арендатору.

Мушарака и **мудароба** – сделки, основанные на распределении прибыли и убытков, наиболее поощряются учеными Шариата.

Мушарака - договорное партнерство между двумя и более сторонами, объединяющими активы, трудовые ресурсы с целью получения прибыли. Стороны разделяют прибыли и убытки в соответствии с ранее установленными долями. Один из

участников партнерства может выкупить долю другого на заранее оговоренных условиях.

Мудароба - финансирование, при котором одна из сторон действует как финансирующая организация (предоставляет капитал), а другая предоставляет профессиональные навыки, опыт и знание для выполнения проекта. Прибыль делится в соответствии с ранее установленными пропорциями. При этом убытки полностью покрываются финансирующей организацией, если они произошли не по причине неправомерных действий предпринимателя. Обе сделки требуют чрезвычайно детальной отчетности и высокого уровня прозрачности для того, чтобы прибыль и потери были распределены справедливо. Финансирование по указанным сделкам вызывает определенные сложности, так как микро- и малые предприятия, не всегда подготовлены к учёту и отчётности по документам в установленной форме.

Такафул (от арабского «кафала» - гарантирование друг друга или совместное гарантирование) - эквивалент исламского страхования - является схемой взаимного страхования. Каждый участник делает взнос в фонд, который используется для поддержки группы в необходимый момент, например, в случае смерти, потери урожая или несчастного случая. Оплачиваемые надбавки инвестируются в соответствии с принципами Шариата во избежание процентной ставки.

В Кыргызстане существует определенный потенциал для развития микрофинансирования по исламским принципам. По данным Государственной комиссии по делам религии Кыргызской Республики, численность мусульман в стране составляет приблизительно 80%. А состояние ислама в Кыргызской Республике можно охарактеризовать одним словом - возрождение. С другой стороны, большая часть трудоспособного населения вовлечена в сектор МСП, где ключевая проблема – финансы, при этом ограниченность источников финансирования и скептическое отношение традиционных банков к кредитованию МСП делает привлекательным исламское микрокредитование.

Отсюда очевидно, что в ближайшей перспективе микрокредитование по

исламским принципам выйдет на передний план.

Говоря о перспективах развития исламского микрофинансирования малого и среднего предпринимательства в Кыргызстане, можно отметить, что поддержка этого процесса со стороны государства даст дополнительные преимущества для создания серьезной и конкурентоспособной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса.

Очень важно, чтобы эта поддержка содействовала добросовестной конкуренции, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей, созданию развитой инфраструктуры для малого МСП на республиканском, региональном и местных уровнях, способствовала развитию приоритетных направлений деятельности малого и среднего предпринимательства, накоплению инвестиционных ресурсов и участию МСП в реализации важнейших народнохозяйственных программ и проектов, а также в целом устойчивому функционированию сектора за счет уменьшения коммерческих и финансовых рисков, связанных с предпринимательством.

Использованные источники:

1. Малое и среднее предпринимательство в КР 2005-2009 / Статсб. Нацстаткома КР. - Бишкек, 2010. - С. 7.
2. Хонохон П. Межстрановые изменения в доступе хозяйств к финансовым услугам. - Вашингтон, 2007. - С. 51.
3. <http://www.ameinfo.com>
4. Микрофинансовый информационный обменник / Бюллетень КРГМ. - Москва, 2008. - С. 15.
5. Адаптировано из http://www.expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html
6. Исламские финансы в современном мире: экономические и юридические аспекты / Под ред. Р. Беккина. - М.: Андалус, 2004.
7. Исламские взаимные фонды как фонды, поддерживаемые религиозными принципами в социально-ответственном контексте. - Милан, 2008.
8. Антипова О.Н. Зарубежная практика контроля над созданием коммерческих банков // Банковское дело. – 2007. - №5.
9. Бадов А. Деньги - дар аллаха // Эксперт. – 2000. - №4.

Январь 2011 г.

