



ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: АНАЛИЗ РЫНКА КАЗАХСТАНА

г. Астана
Март 2024 г.



ДАНИЯР КЕЛЬБЕТОВ

Управляющий директор по развитию
продуктов

Администрация МФЦА

Дорогие друзья и коллеги,

Развитие исламского финансирования является неотъемлемой частью деятельности Международного финансового центра «Астана». В Центре созданы необходимые условия для работы исламских финансовых организаций как в розничном, так и в корпоративном сегментах.

При поддержке Исламского и Азиатского Банков Развития создана благоприятная нормативно-правовая база в соответствии с лучшими исламскими финансовыми практиками и стандартами. С момента создания МФЦА является членом международных организаций в сфере исламского финансирования, таких как Организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI), Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) и Совет исламских банков и финансовых институтов (CIBAFI).

В то же время мы понимаем, что отсутствие доступных данных является существенным препятствием для развития рынка. При подготовке этого отчета мы провели обширный сбор и анализ данных. И мы надеемся, что этот отчет станет ценным источником информации для текущих и потенциальных участников.

Мы хотели бы поблагодарить всех, кто внес свой вклад в данный отчет.



БЛАГОДАРНОСТЬ

Мы выражаем благодарность Институту Исламского Банка Развития за техническую помощь и финансовую поддержку, направленную на разработку этого отчета.

Мы хотели бы также выразить благодарность за вклад, внесенный в данный анализ рынка (предоставление платформ, участие в интервью и предоставление дополнительной информации):

- Приложение Sajda
- Духовное управление мусульман Казахстана
- Аскар Сабдин (Центр исламского и казахского права Университета Максута Нарикбаева)
- Ерсин Амуре (блогер)
- Марс Петров-Умар (блогер)
- Нуртас Адамбай (блогер)
- Рустем Жугунусов (блогер)
- Айдын Таиров (Исламский банк «Аль Хилал»)
- Исламский банк «Алиф Банк»
- Исламский банк «Заман Банк»
- Аль Сакр Финанс
- Казахстанская Иджара Компания
- Таууаб
- Ассоциация исламских финансов и бизнеса
- Ассоциация профессионалов исламских финансов Казахстана
- Ассоциация халал индустрии Казахстана
- Бизнес Ассоциация «КІТ»
- Консорциум исламских застройщиков города Астаны
- Халал Даму (дочерняя организация Духовного управления мусульман Казахстана)

ДИСКЛЕЙМЕР

Данный Анализ рынка исламских финансов в Казахстане ("Отчет") составлен исключительно в информационных целях и не является юридическим, финансовым или профессиональным советом. Информация, содержащаяся в этом Отчете, предоставляется на условиях "как есть" без каких-либо гарантий или представлений, явных или подразумеваемых, относительно точности, полноты или надежности информации.

Этот Отчет не является рекламой или инструментом продвижения упомянутых поставщиков исламских финансовых услуг и продуктов. Условия и положения упомянутых исламских финансовых продуктов и услуг предоставлены исключительно для объяснения. Вы должны уточнить условия и положения определенных продуктов, не ссылаясь на предоставленные примеры в этом Отчете. Содержание этого анализа может содержать мнения, прогнозы или прогнозные заявления, которые могут измениться без предупреждения. Использование Вами информации, содержащуюся в этом Отчете, осуществляется исключительно на ваш собственный риск. Мы отказываемся от ответственности за любые последствия и ответственность, возникающие из использования информации Вами или любой другой стороной.

Этот Отчет может ссылаться на внешние источники или ссылки на веб-сайты третьих сторон для получения дополнительной информации или контекста. Однако мы не поддерживаем и не контролируем содержание каких-либо веб-сайтов третьих сторон и не несем ответственности за точность, законность или содержание таких веб-сайтов.

Ничто в этом Отчете не должно трактоваться как создание клиентских отношений между читателем и нашей организацией. Если вам требуется юридический, финансовый или профессиональный совет, вы должны обратиться к квалифицированному специалисту, который сможет предоставить индивидуальный совет в соответствии с вашими конкретными обстоятельствами.

Мы не делаем никаких заявлений или гарантий относительно пригодности, надежности, доступности, своевременности или точности информации, содержащейся в этом Отчете, для какой-либо цели. Мы не несем ответственности за любые прямые, косвенные, случайные, специальные, косвенные или взыскательные убытки, возникающие из использования или невозможности использования этого Отчета.

В случае возникновения расхождений в казахском и русском переводах с текстом на английском языке, последний имеет преимущественную силу.

Мы оставляем за собой право вносить изменения или обновлять этот Отчет в любое время без предварительного уведомления.

ОГЛАВЛЕНИЕ

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ.....	6
ЧАСТЬ 1: РОЗНИЧНОЕ ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.....	8
1.1 МЕТОДОЛОГИЯ.....	9
Население и размер выборки.....	9
1.2 ОБЩИЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ	11
Гендерное распределение.....	11
Возрастные группы.....	11
Распределение доходов.....	12
Региональное распространение	13
1.3 ИНФОРМИРОВАННОСТЬ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ	14
Осведомленность об исламских финансовых продуктах.....	14
Оценка осведомленности граждан об исламском финансировании	15
Роль рекламы исламских финансовых продуктов	16
Важность соблюдения исламских принципов.....	17
Использование исламских финансовых продуктов.....	17
Причины, препятствующие использованию исламских финансовых продуктов	18
1.4 РЫНОЧНЫЙ СПРОС	20
1. Исламские депозиты	20
2. Исламская рассрочка (Покупай сейчас, плати позже, BNPL)	22
3. Исламское необеспеченное финансирование (за исключением рассрочки)	23
4. Исламское финансирование покупки автомобиля	25
5. Исламская ипотека	27
6. Исламское страхование	29
7. Исламские ценные бумаги	30
8. Дополнительные исламские финансовые продукты.....	32
9. Прочие банковские услуги	33
ЧАСТЬ 2: КОРПОРАТИВНОЕ ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.....	34
2.1 МЕТОДОЛОГИЯ	35
2.2 ОБЩИЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ	36
2.3 ИНФОРМИРОВАННОСТЬ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ	37
Осведомленность об исламских финансовых продукта	37
Роль рекламы исламских финансовых продуктов	37
Важность соблюдения исламских принципов.....	38
Использование исламских финансовых продуктов.....	38
Причины, препятствующие использованию исламских финансовых продуктов	39
2.4 РЫНОЧНЫЙ СПРОС	40
Традиционные финансовые продукты и предпочтение исламских финансовых продуктов...40	
Оценка рыночного спроса	44
АВТОРЫ ОТЧЕТА	45

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) уделяет стратегическое внимание развитию исламского финансирования. С момента своего создания МФЦА добился значительных успехов в продвижении исламского финансирования в Казахстане и в регионе в целом. Примечательно, что Казахстан занял 22-е место в Индексе стран исламского финансирования согласно Глобальному отчету об исламском финансировании за 2023 год. Кроме того, Индекс развития исламского финансирования от ICD-Refinitiv 2021 подчеркнул впечатляющие результаты Казахстана с общим баллом 17,55, что превышает средний мировой показатель в 11,01. Это достижение делает Казахстан региональным лидером в индустрии исламского финансирования.

В соответствии с нормативно-правовой базой МФЦА организациям разрешено осуществлять широкий спектр деятельности, соответствующий принципам шариата. Эта деятельность охватывает исламский банкинг, исламское финансирование, исламское страхование и перестрахование (такафул и ретакафул), управление исламскими фондами и выпуск исламских ценных бумаг, включая акции и сукук.

Для дальнейшего развития исламского финансирования в Казахстане представляется целесообразным провести исследование по оценке спроса на исламские финансовые продукты в казахстанском обществе. Это позволит МФЦА собрать необходимую информацию о динамике, потребностях и тенденциях рынка, с целью укрепления позиции Казахстана как конкурентоспособного и привлекательного направления для исламского финансирования и повысит привлекательность МФЦА не только для международных инвесторов и финансовых организаций, которые ищут возможности на динамично развивающемся рынке, а также местных инвесторов и финансовых институтов.

В настоящее время развитие исламских финансовых продуктов как для розничного, так и для корпоративного сегмента интересует в первую очередь практикующих мусульман¹ (как частных лиц, так и владельцев бизнеса).

Для людей других религий или тех, кто не имеет какой-либо религиозной принадлежности, соблюдение исламских финансовых принципов может не быть критичным вопросом. Вместо этого их внимание, как правило, сосредоточено на экономических выгодах и условиях финансирования.

Следовательно, на этом начальном этапе развития исламского финансирования они не были включены в исследование. Однако по мере того, как на рынке

¹ В соответствии с методологией

начнут появляться исламские финансовые инструменты, эти люди и компании будут участвовать в последующих этапах исследования.

Для розничного сегмента рыночный спрос на начальном этапе оценивается следующим образом:

1. Исламские депозиты – до 2,83 трлн тенге;
2. Исламская рассрочка – до 230 млрд тенге;
3. Исламское необеспеченное финансирование – до 1,03 трлн тенге;
4. Исламское автофинансирование – 1,07 трлн тенге;
5. Исламская ипотека – 1,6 трлн тенге (по рыночной ставке) и 1,34 трлн (по льготной/субсидируемой ставке);
6. Исламское страхование (премии) – 67 млрд тенге; и
7. Розничные инвестиции в сукук, соответствующие принципам шариата – 46 млрд тенге.

Что касается корпоративного сегмента, то текущий рыночный спрос превышает 760 млрд тенге.

ЧАСТЬ 1:
РОЗНИЧНОЕ ИСЛАМСКОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ

1.1 МЕТОДОЛОГИЯ

Поскольку группа «Младше 18 лет», как правило, не считается экономически активной и не участвует в формальной экономике в той же степени, что и взрослые, из-за законодательных ограничений, они часто не являются основным объектом внимания финансовых организаций, предлагающих продукты и услуги, в отличие от населения трудоспособного возраста. Следовательно, их численность была исключена из анализа.

Методом сбора информации стал массовый опрос населения в онлайн и оффлайн форматах (количественный метод исследования):

- Онлайн: одним из основных методов было продвижение опроса через мобильное приложение Sajda. Еще одним методом, который также сыграл решающую роль, было партнерство с известными блоггерами.
- Оффлайн: с разрешения Духовного управления мусульман Казахстана метод сбора информации в автономном режиме основывался на стратегическом размещении баннеров (каждый с QR-кодом с перенаправлением на анкету) во многих мечетях Казахстана.

Население и размер выборки

Перепись населения 2021² года показывает, что:

- 65,4% населения в возрасте 20 лет и старше указали ислам в качестве своей религии; и
- 66,3% населения в возрасте 15 лет и старше указали ислам в качестве своей религии.

Можно предположить, что около **66% населения в возрасте 18 лет и старше являются мусульманами.**

Социологическое исследование³ 2021 года «Оценка государственной политики в религиозной сфере населения Казахстана», проведенное по заказу Министерства информации и социального развития Республики Казахстан, предлагает детальное представление о религиозных убеждениях взрослого населения страны. Проведя прямые подсчеты, получаем, что **практикующие мусульмане (глубоко религиозные) составляют 19,5%** от общей численности населения в возрасте 18–65 лет (*27,4% населения в возрасте от 18 до 65 лет идентифицировали себя как глубоко верующие, из них - 71,2% являются практикующими мусульманами, т.е. теми, кто молится пять раз в день*).

² <https://stat.gov.kz/ru/instruments/dashboards/28424/>

³ https://www.gov.kz/uploads/2022/4/11/cbbba9d393033b71542190605fad9069_original.441940.docx

Примечание: глубоко религиозные – строго соблюдающие правила и ритуалы внутри своей религии.

По данным Бюро национальной статистики, на начало 2023 года в этой возрастной группе насчитывается 11 508 280 человек. Для нашего исследования мы предполагаем, что практикующие мусульмане по-прежнему составляют 19,5% населения в возрасте 18–65 лет. Это дает нам приблизительную численность практикующих мусульман по всему Казахстану – 2 245 127 человек. Эта цифра в целом соответствует данным мобильного приложения Sajda, которое сообщает о более чем 2,5 млн зарегистрированных пользователей в Казахстане.

Следует отметить, что в число респондентов входят лица в возрасте старше 65 лет, но это не влияет на результаты, поскольку возрастная группа 61+ составляет около 1% от общего числа респондентов.

Мы использовали метод статистической выборки, чтобы сделать вывод, что число респондентов опроса представляет собой примерное количество практикующих мусульман среди населения.

$$n = \frac{\left(\frac{Z^2 \times p \times (1 - p)}{E^2}\right)}{1 + \left(\frac{Z^2 \times p \times (1 - p)}{E^2 \times N}\right)} \quad \text{где:}$$

n – размер требуемой выборки
 Z – оценка (2.58 для 99% ур. достоверности)
 p – стандартное отклонение (0.5)
 E – погрешность (2%)
 N – численность населения

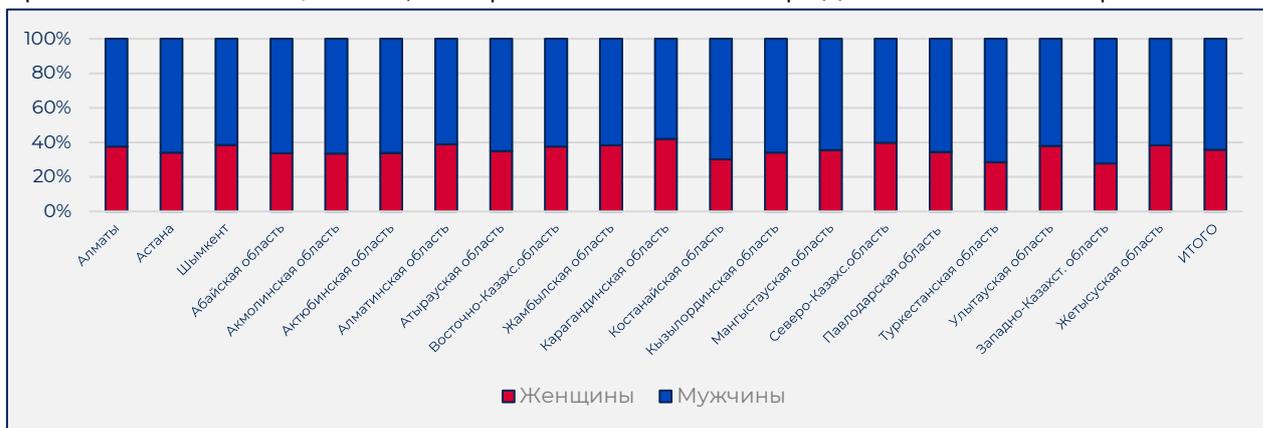
Стандарт отклонения установлен на уровне 0,5 (50%), что является стандартной практикой в количественных исследованиях. Уровень достоверности установлен на уровне 99%. Это значение измеряет степень уверенности в том, насколько хорошо выборка представляет общее население в пределах выбранной погрешности. И погрешность, которую мы готовы принять, составляет +/- 2 процента.

Основываясь на расчетах, нам нужен размер выборки, состоящий из случайно выбранных 4 153 респондентов из 2 245 127 практикующих мусульман, чтобы репрезентативно отразить характеристики этого слоя населения. Фактическое количество респондентов (12 190) почти в три раза превышает необходимый объем случайной выборки.

1.2 ОБЩИЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ

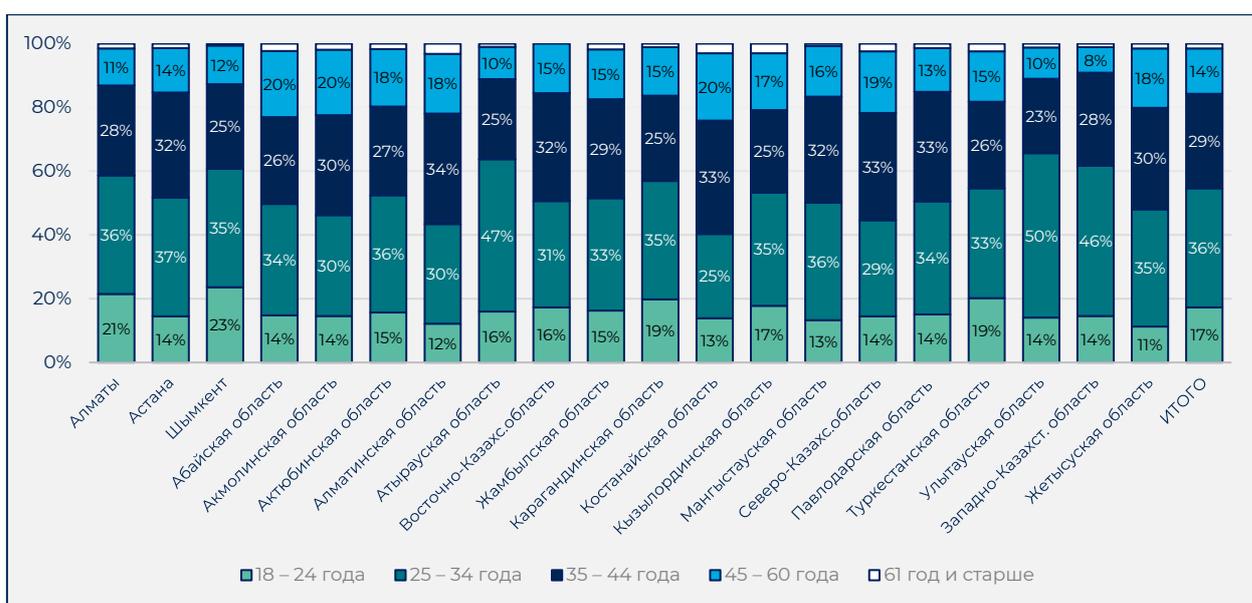
Гендерное распределение

Результаты показывают гендерный перекоп в сторону участников-мужчин, которые составляют в среднем 64% опрошенных во всех регионах, по сравнению с женщинами, которые составляют в среднем 36% во всех регионах.



Возрастные группы

Возрастные группы «25–34 года» и «35–44 года» имеют наибольшее количество респондентов, демонстрируя высокую вовлеченность представителей этих демографических групп. Это можно объяснить тем, что многие из них сейчас продвигаются по карьере, создают семьи и принимают важные финансовые решения, такие как покупка домов или открытие бизнеса, поэтому эти возрастные группы, вероятно, сформируют в будущем основную клиентскую базу продуктов исламских финансовых организаций. Возрастная группа 61+ составляет около 1% от общего числа респондентов.

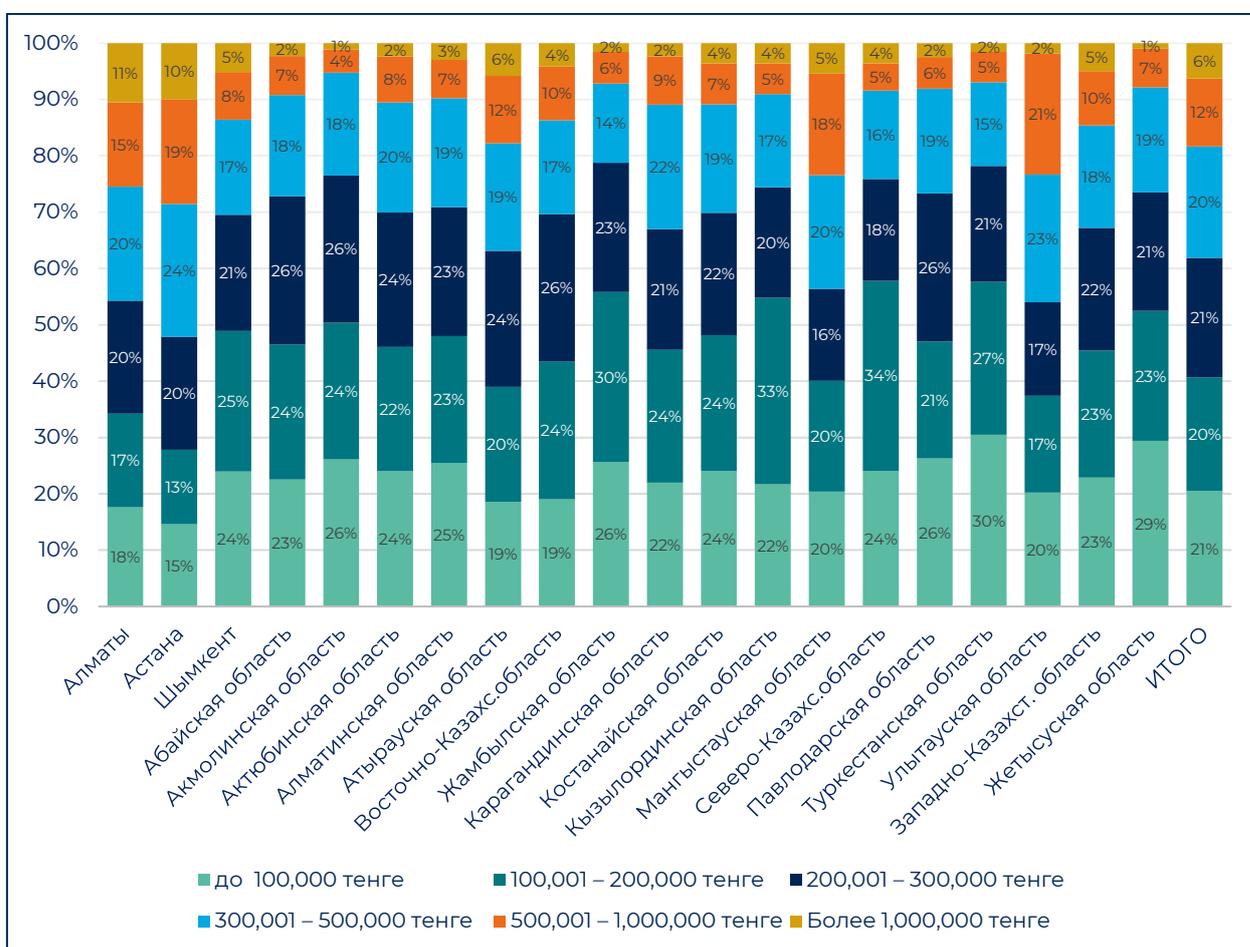


Распределение доходов

Ниже представлено распределение доходов опрошенного населения, где каждая группа доходов представляет собой среднее распределение по всем регионам.

В целом наблюдается примерно равное распределение (~20%) между группами доходов: (1) до 100 000 тенге, (2) 100 001 – 200 000 тенге, (3) 200 001 – 300 000 тенге; (4) 300 001 – 500 000 тенге; (5) свыше 500 000 тенге.

Средняя (медианная) месячная заработная плата в Республике Казахстан в 4 квартале 2023 года составила 259 463 тенге⁴, что также означает, что данные опроса в некоторой степени соответствуют национальной статистике.



⁴ Численность и заработная плата работающих в Республике Казахстан (IV квартал 2023 года).pdf (stat.gov.kz)

Региональное распространение

Наиболее активными регионами являются Алматы и Астана, которые, как крупные города, имеют значительно большее количество респондентов: 2 755 и 2 327 респондентов соответственно. Эти факторы объясняют повышенный уровень их активности в опросе, поскольку они являются основными городскими и финансовыми центрами. Остальные регионы демонстрируют умеренный уровень вовлеченности, а также представляют собой рынки с потенциалом для роста сектора исламского финансирования.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4) / (3)
Место проживания	Население в возрасте 18-65 лет	% в РК	Практикующие мусульмане (~19,5 % горожан)	Респонденты в возрасте 18 лет и старше	% в опросе	Охват
Астана	839 718	7%	163 819	2 327	19%	1,42%
Алматы	1 337 488	12%	260 928	2 755	22%	1,06%
Шымкент	652 297	6%	127 255	818	7%	0,64%
Абайская область	359 493	3%	70 133	217	2%	0,31%
Акмолинская область	483 644	4%	94 353	268	2%	0,28%
Актюбинская область	539 479	5%	105 246	725	6%	0,69%
Алматинская область	861 261	7%	168 022	502	4%	0,30%
Атырауская область	386 710	3%	75 442	721	6%	0,96%
Восточно-Казахстанская область	446 456	4%	87 098	168	1%	0,19%
Жамбылская область	670 723	6%	130 850	448	4%	0,34%
Карагандинская область	694 518	6%	135 492	551	5%	0,41%
Костанайская область	526 971	5%	102 806	166	1%	0,16%
Кызылординская область	456 463	4%	89 050	332	3%	0,37%
Мангыстауская область	411 086	4%	80 198	589	5%	0,73%
Северо-Казахстанская область	336 831	3%	65 712	83	1%	0,13%
Павлодарская область	467 611	4%	91 225	285	2%	0,31%
Туркестанская область	1 099 384	10%	214 477	505	4%	0,24%
Улытауская область	128 804	1%	25 128	163	1%	0,65%
Западно-Казахстанская область	413 553	4%	80 679	363	3%	0,45%
Жетысуская область	395 790	3%	77 214	204	2%	0,26%
Итого	11 508 280	100%	2 245 127	12 190	100%	0,54%

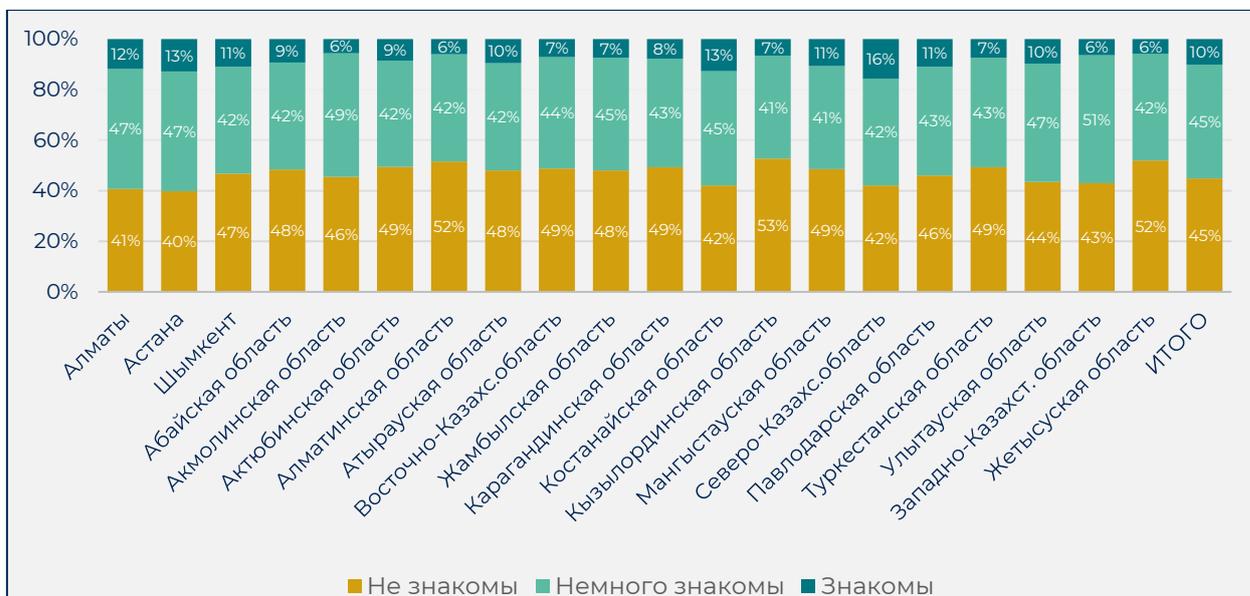
1.3 ИНФОРМИРОВАННОСТЬ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Осведомленность об исламских финансовых продуктах

Анализ данных опроса относительно осведомленности об исламских финансовых продуктах и услугах в различных регионах позволяет сделать несколько выводов. Из общего числа респондентов 45% имеют некоторое представление об исламских финансовых продуктах и услугах, еще 45% не знакомы вообще и лишь 10% сообщают, что хорошо знакомы с исламскими финансовыми продуктами и услугами.

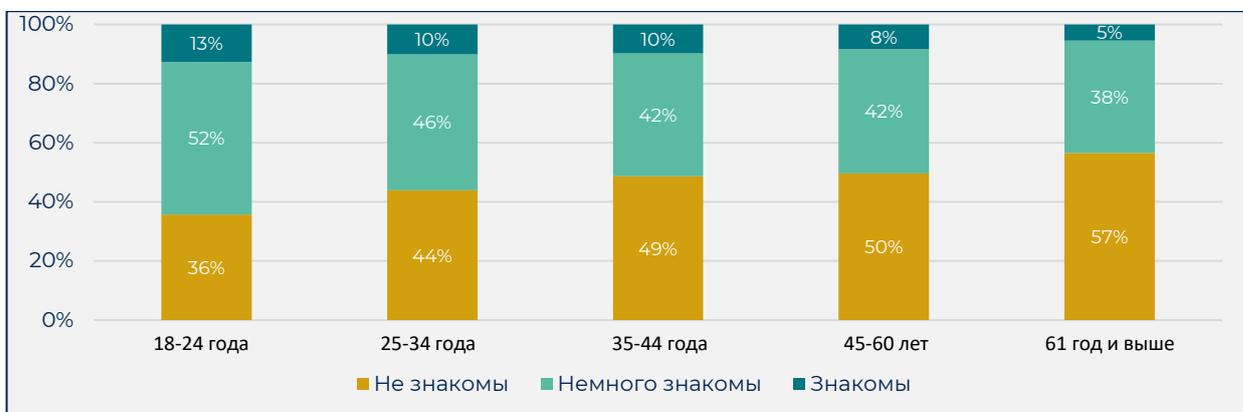


Во всех регионах прослеживается умеренный уровень общей осведомленности, при котором значительная часть населения не знакома с этими услугами. Этот разрыв в знаниях и понимании исламского финансирования среди респондентов в сочетании с заметной недоступностью исламских финансовых продуктов для среднего потребителя подчеркивает длительную проблему в секторе исламского финансирования Казахстана.

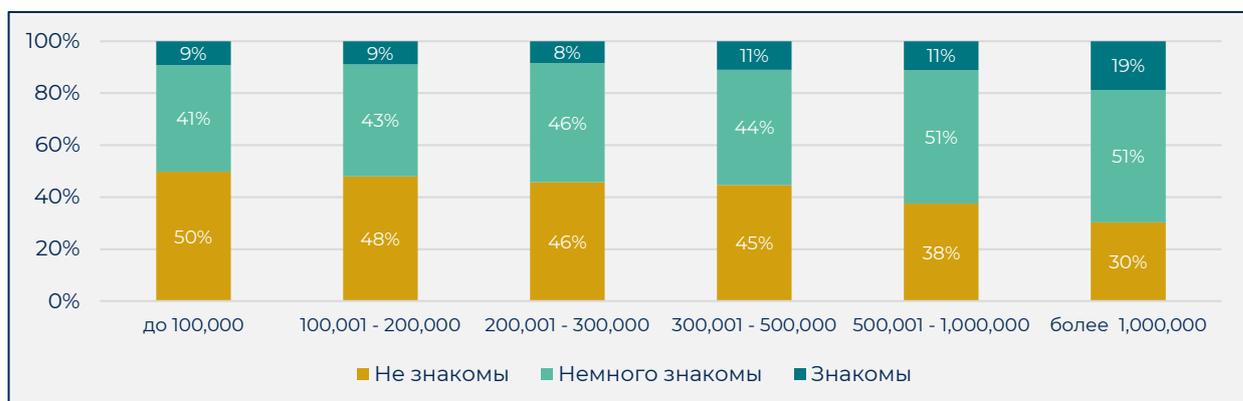


Из представленных данных вырисовывается четкая тенденция: с увеличением возраста респондентов соответственно увеличивается и их незнание исламских финансовых продуктов. Более молодые респонденты, по-видимому, лучше разбираются в нюансах и предложениях исламского финансирования, тогда как

пожилые люди демонстрируют относительный недостаток знаний. Эта модель подчеркивает необходимость целенаправленных образовательных и маркетинговых усилий для преодоления этого разрыва в знаниях среди разных возрастных групп, обеспечивая более широкое понимание и принятие исламских финансовых продуктов среди всего спектра населения.



Данные также отчетливо показывают, что по мере увеличения доходов респондентов растет и уровень их знакомства с этими финансовыми продуктами. Однако на связь между доходом и знакомством могут влиять различные факторы, включая доступ к лучшему финансовому образованию, доступ к более разнообразным финансовым возможностям.



Оценка осведомленности граждан об исламском финансировании

Опрос показывает, что значительное большинство респондентов (84%) считают, что другие граждане в их регионе не знают об исламском финансировании. На это восприятие влияют несколько факторов, среди прочего, низкая доля исламского финансирования на рынке: оно составляет лишь небольшую часть (0,2%) от общего финансового сектора, поэтому, естественно, имеет меньшую заметность, то есть освещение в СМИ.

Анализ данных также показывает интересную корреляцию между самостоятельным ознакомлением респондентами с исламскими финансовыми продуктами и их восприятием осведомленности широкой общественности. Однако эта тенденция подчеркивает потенциальное когнитивное искажение, известное как «эффект ложного консенсуса», когда люди проецируют свой уровень знаний на других.



Роль рекламы исламских финансовых продуктов

Большинство респондентов считают, что таргетированная реклама может значительно повысить их интерес к исламским финансовым продуктам. В частности, эту точку зрения поддержали 10148 участников, что составляет 83% респондентов, а с этим не согласились 2042 респондента. Примечательно, что те, кто хорошо знаком с исламским финансированием, а также те, кто имеет некоторую степень осведомленности, продемонстрировали несколько более высокую склонность к подтверждению эффективности таргетированной рекламы.



Судя по результатам опроса, представляется, что действующие в настоящее время исламские банки в Казахстане, скорее всего, получат существенную поддержку со стороны практикующего мусульманского населения, даже без интенсивных маркетинговых усилий. Еще одним важным аспектом является то, что финансовые организации должны помнить, что при продвижении исламских финансовых продуктов они должны позиционировать их как инклюзивные предложения, не ограничивающиеся мусульманами, но доступные всем людям. Это подчеркивает универсальную применимость исламских финансовых продуктов, что расширяет их потенциал.

По мнению специалистов по исламскому финансированию⁵, исламским финансовым организациям, работающим в светских обществах, необходимо уделять большое внимание брендингу. Термин «исламский» может не подходить

⁵ https://forbes.kz/actual/expertise/azastanda_islamdyi_arjyilandyiru_ralyinyi_damuyina_ne_kederg/

в контексте светских обществ, и они предлагают провести ребрендинг отрасли. В качестве примера специалисты указывают, что такие организации называются «банками участия» (katilim) в Турции, «неростовщическими» банками (не риба) в США, «альтернативным финансированием» в Великобритании, «партнерским финансированием» в России и «социальными» или «неростовщическими банками» в Марокко. Примечательно, что в Великобритании термин «альтернативное финансирование» настолько распространен, что британцы-немусульмане с легкостью берут ипотечные кредиты в этих организациях.

Важность соблюдения исламских принципов

Значительное большинство, а именно 10 983 респондента, что составляет 90% от общего числа, считают соблюдение исламских принципов «очень важным» при выборе финансового продукта. Такое подавляющее большинство подчеркивает сильную потребность респондентов в том, чтобы финансовые продукты соответствовали исламским принципам, а также свидетельствует о наличии значительного рынка финансовых продуктов, соответствующих шариату.

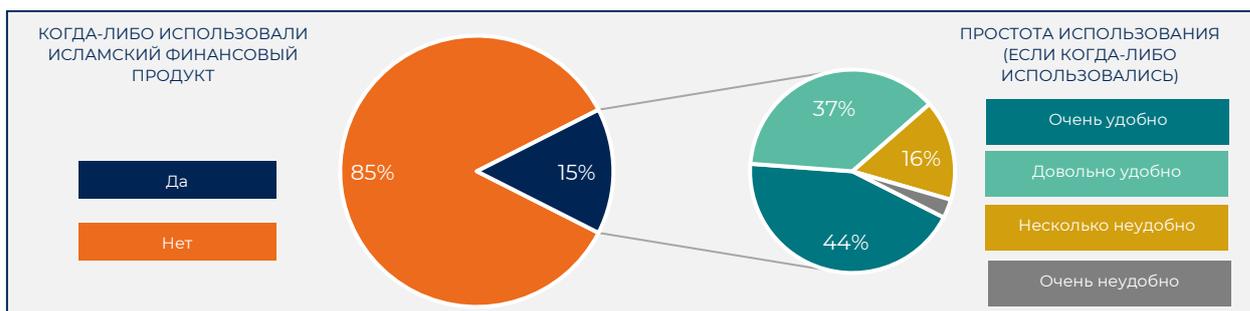
9% респондентов были не уверены или затруднились ответить, а очень незначительная часть (1% от общего числа) не считают соблюдение исламских принципов важным при выборе финансового продукта.

Стоит отметить тот единственный факт, что финансовая организация работает в соответствии с исламскими принципами, может стать существенным фактором его признания на рынке и роста, о чем свидетельствует опыт в Малайзии. С момента появления исламского банкинга в 1983 году такие продукты были хорошо приняты общественностью. Это признание нашло отражение в растущем общем объеме депозитов и кредитов, основанных на исламских принципах, как от клиентов-мусульман, так и от клиентов-немусульман. Возьмем в качестве примера Банк Ислам Малайзия Берхад (BIMB); в конце июня 1984 года, в первый год его работы, общая сумма депозитов составила 241 млн ринггитов, а общая сумма кредитов - 162 млн ринггитов. К концу десятого года существования в 1994 году эти цифры достигли 2 548 млн ринггитов и 977 млн ринггитов соответственно. Еще через десять лет цифры впечатляют еще больше: депозиты достигли 11 269 млн ринггитов, а кредиты - 7 640 млн ринггитов. Это 47-кратное увеличение за 20 лет.

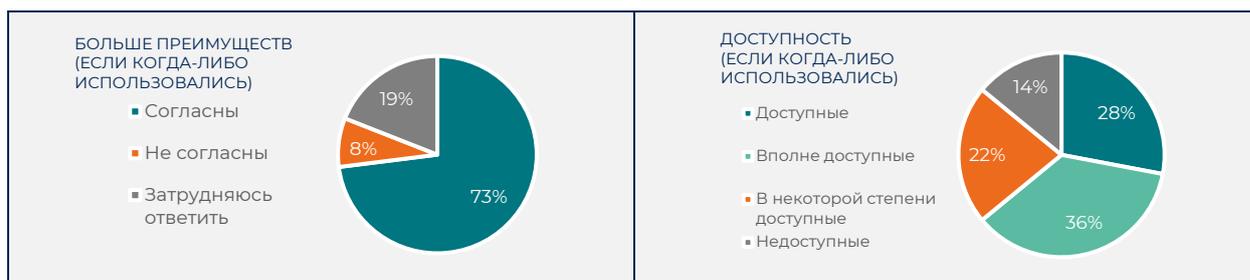
Использование исламских финансовых продуктов

Результаты опроса показывают, что только 15% респондентов имеют опыт использования исламских финансовых продуктов или услуг. Более 80% тех, кто пользовался такими продуктами, считают их удобными в использовании. И наоборот, подавляющее большинство, составляющее 85% или 10 347 респондентов, не использовали какие-либо исламские финансовые продукты,

ссылаясь на различные причины их неиспользования, которые представлены ниже.



1 843 респондентам (15%), использовавшим исламские финансовые продукты, был задан конкретный вопрос, чтобы оценить их точку зрения на то, предлагают ли эти продукты больше преимуществ по сравнению с традиционными. 73,2% респондентов считают, что исламские финансовые продукты предлагают больше преимуществ по сравнению с традиционными. А 63,6% считают исламские финансовые продукты хотя бы в некоторой степени доступными, что указывает на то, что значительное количество людей может получить и использовать эти продукты с разной степенью легкости.



Причины, препятствующие использованию исламских финансовых продуктов

Те, кто не использовал исламские финансовые продукты, а это весомое количество 10 347 респондентов (85% от общего числа), назвали следующие причины:



Ключевые выводы из этих ответов:

1. [*Недостаточная осведомленность, заблуждения*] Основным выявленным препятствием является значительная нехватка информации, раскрывающая обширную потенциальную базу пользователей, которая остается неиспользованной из-за дефицита информации об исламских финансовых принципах. Почти пятая часть респондентов также имеют некоторые неправильные представления об исламском финансировании.
2. [*Отсутствие рекомендаций, проблемы доверия*] Доверие является краеугольным камнем в финансах. А прозрачность является краеугольным камнем в укреплении доверия. Исламские финансовые организации должны стремиться быть прозрачными, открыто делаясь информацией о своих операциях, политике, процессах принятия решений и соблюдении правил. И тогда благодаря отличным клиентским услугам и продуктам финансовые организации смогут привлечь больше клиентов через «сарафанное радио».
3. [*Недоступность*] Доступность занимает второе место, что указывает не только на нехватку исламских финансовых организаций, но и на отсутствие их филиалов по всему Казахстану. Кроме того, ассортимент предлагаемой продукции ограничен.

1.4 РЫНОЧНЫЙ СПРОС

Был разработан специализированный методологический подход для изучения сложной динамики и тонкостей практики банковских отношений мусульман с упором на их взаимодействие с традиционными банковскими продуктами и их открытость для исламских финансовых продуктов в Казахстане. Для этого мы задали участникам конкретные вопросы относительно использования ими традиционных банковских услуг, включая активные банковские депозиты, рассрочку, ипотеку, потребительские кредиты, автокредиты, страховые полисы и инвестиции в ценные бумаги. Их ответы затем были разделены на четыре четко определенные категории. После каждого вопроса о традиционных продуктах мы представляли альтернативы исламского финансирования, чтобы оценить интерес к этим альтернативам. Такой подход помог нам понять нюансы как существующих банковских отношений, так и потенциальной восприимчивости к исламским финансовым продуктам в Казахстане.

1. Исламские депозиты

Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов традиционный депозит и заинтересуются ли они исламским депозитом?



- Первая группа («Да, есть»), составляющая 13,2% от общего числа, имеет традиционные депозиты. Большинство проявило интерес к использованию исламских депозитов, несмотря на то что в настоящее время у них есть традиционные депозиты. Однако они могут не сразу подать заявку на исламские депозиты.
- 15,5% респондентов имеют традиционный депозит не из-за предпочтений, а из-за отсутствия альтернатив. Почти все (99%) выразили интерес к исламским депозитам, что позволяет предположить, что **эта группа сознательно отдаст предпочтение исламским финансовым депозитам**, если они будут доступны. Поскольку текущие исламские банки представлены не во всех регионах, проблема по-прежнему актуальна.
- Треть респондентов не имеют традиционных депозитов, поскольку это противоречит религиозным убеждениям. 93% из них интересуются

исламскими депозитами, и эта группа представляет собой значительную неиспользованную рыночную возможность для исламских депозитов.

- Остальные 37,4% респондентов не имеют традиционного депозита по неуказанным причинам. 90% из них интересуются исламскими депозитами, хотя предполагается, что у них может не быть немедленных сбережений для открытия исламских депозитов.

По данным Национального банка Казахстана, общий объем розничных депозитов банковского сектора как в национальной, так и в иностранной валюте по состоянию на декабрь 2023 года⁶ достиг 20,4 трлн тенге. Казахстанский фонд гарантирования вкладов совместно с Ассоциацией финансистов Казахстана также провели опрос⁷ клиентов банков и выяснили, что 95% в целом пользуются финансовыми услугами: к ним относятся карточные, депозитные и текущие счета, в том числе те 66%, у которых есть депозиты. Таким образом, из общей численности населения в 11 508 280 человек около 7 595 500 человек имеют депозиты; и это дает среднюю сумму депозита 2 685 800 тенге.

Для расчета непосредственного рыночного спроса на исламские депозиты были приняты во внимание следующие две группы:

А. Практикующие мусульмане с традиционными депозитами, но с сознательным предпочтением исламских депозитов.

99% из 348 000 физических лиц (15,5% практикующих мусульман) готовы перейти с традиционных депозитов на исламские. При этом ожидаемый переход от традиционных депозитов к исламским составит до 924 млрд тенге.

В. Практикующие мусульмане без традиционных депозитов из-за религиозных убеждений.

93% из 763 000 физических лиц (34% практикующего мусульманского населения), находящихся вне депозитной системы по религиозным убеждениям, могут и желают открыть исламский депозит. Таким образом, общая сумма новых исламских депозитов может достичь 1 906 млрд тенге.

Важное примечание:

- Эти результаты предполагают, что интерес, выраженный респондентами, отражает интересы всех практикующих мусульман. Таким образом, вклады имеют 28,6% практикующих мусульман, т.е. 642 000 физических лиц. На основе этих расчетов делается вывод об отсутствии погрешности, поскольку только 8,5% всех владельцев депозитов исповедуют ислам (хотя из всего взрослого населения – 19,5% исповедуют ислам).
- Также делается вывод об отсутствии погрешности, поскольку с учетом дополнительных 34% практикующих мусульман, гипотетически входящих в депозитную систему, общее

⁶ <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskiy-byulleten/rubrics/2205>

⁷ <https://www.kdif.kz/press-tsentr/press-relezy/8-dve-treti-kazahstantsev-derzhat-depozity-v-bankakh-intervyu-predsedatelya-kfgd-agentstvu-kaztag/>

количество достигло бы 62,6% практикующих мусульман, что соответствовало бы доле владельцев депозитов от общего числа населения (66%).

- Результаты также основаны на предположении, что размер депозитов каждого человека пропорционален их представленности в общем объеме депозитов банковского сектора. Также предполагается, что те люди, которые не имеют традиционных депозитов только из-за религиозных убеждений, будут иметь потенциальный средний размер исламского депозита в размере среднего традиционного депозита, как это происходит сегодня.

2. Исламская рассрочка (Покупай сейчас, плати позже, BNPL)

Задаваемые вопросы: Используют ли респонденты в настоящее время рассрочку и интересуются ли они исламской рассрочкой?



- Первая группа («Да, я использую»), составляющая 30% от общего числа, в настоящее время использует традиционную рассрочку. 96% из них проявили интерес, что указывает на потенциальную готовность воспользоваться исламской рассрочкой, несмотря на то что в настоящее время они пользуются традиционной рассрочкой. Однако они могут не сразу рассматривать исламские рассрочки по сравнению со следующей группой.
- Треть респондентов используют традиционную рассрочку исключительно из-за отсутствия других вариантов, несмотря на то что такие варианты противоречат их религиозным убеждениям. Почти все (98%) выразили интерес к исламским рассрочкам, предположительно, что эта группа будет сознательно отдавать предпочтение **исламской рассрочке (Мурабаха)**.
- Еще 17% респондентов избегают традиционной рассрочки по причине религиозных убеждений. 89% из них интересуются Мурабахой, и эта группа представляет собой значительный неиспользованный рынок.
- Остальные 20% респондентов не имеют рассрочки и, вероятно, не планируют в ближайшем будущем иметь ни традиционную, ни исламскую рассрочку.

Не существует статистики конкретно по продуктам рассрочки, предлагаемым традиционными банками, поэтому вполне вероятно, что рассрочка относится к категории «необеспеченные кредиты на потребительские цели». По данным аналитиков Первого кредитного бюро, портфель необеспеченных потребительских кредитов по состоянию на сентябрь 2023 года оценивается

в 9,5 трлн тенге и охватывает 7,6 млн человек. Были сделаны следующие заявления:

- Для 50% людей с наименьшими суммами кредита средняя сумма кредита составляет 215 000 тенге;
- Для 90% людей с наименьшими суммами кредита средняя сумма кредита составляет 686 000 тенге (или средняя сумма кредита для средних 40% составляет 1 543 000 тенге); и
- Для топ 10% людей с самыми высокими суммами кредитов средняя сумма кредита составляет 5 500 000 тенге.

Учитывая это, можно предположить, что около половины необеспеченных кредитов относятся к рассрочке (BNPL) с общим портфелем 817 млрд тенге и средним размером чека 215 000 тенге.

Для расчета непосредственного рыночного спроса на исламские рассрочки (BNPL Мурабаха) были приняты во внимание следующие две группы:

A. Практикующие мусульмане с традиционным BNPL, но с сознательным предпочтением исламской рассрочке.

98% из 743 000 человек (33,1% населения, практикующего ислам) готовы перейти из традиционного BNPL. При этом ожидаемый переход на Мурабаху составит до 157 млрд тенге.

B. Практикующие мусульмане без традиционной BNPL из-за религиозных убеждений.

89% из примерно 382 000 человек (17% населения, практикующего ислам) могут подать заявку на рассрочку и сделают это, если она соответствует шариату. Таким образом, общая сумма новых исламских рассрочек может достичь 73 млрд тенге.

Важное примечание: если в результатах опроса есть какая-либо погрешность, это может не сильно исказить результаты из-за небольших сумм.

3. Исламское необеспеченное финансирование (за исключением рассрочки)

Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов необеспеченный потребительский кредит и будут ли они заинтересованы в альтернативе в виде исламского финансирования?



Используя те же выводы аналитиков Первого кредитного бюро⁸, можно предположить, что портфель необеспеченных потребительских кредитов (кроме рассрочки) оценивается в 8,68 трлн тенге при участии 3,8 млн физических лиц и среднем размере чека 2 284 000 тенге. При этом 80% этих людей (а это средние 40%, упомянутые в предыдущем разделе) с наименьшими суммами кредита должны в среднем 1 543 000 тенге.

Примечание. Результаты опроса могут иметь потенциальную погрешность, поскольку они могут предполагать, что более 1 млн (47%) практикующих мусульман имеют необеспеченное финансирование, или около 27,8% всех лиц с необеспеченными кредитами являются практикующими мусульманами. В целях исключения потенциальной погрешности предлагается ограничить этот процент средними значениями 19,5% (% практикующих мусульман от общей численности населения) и 8,5% (% практикующих мусульман с депозитами от общей численности населения), скорректировав таким образом по коэффициенту 0,5 (= 14% / 27,8%).

Используя тот же подход, что и для планов рассрочки – для расчета непосредственного рыночного спроса на исламское необеспеченное финансирование, рассматриваются следующие группы:

A. Практикующие мусульмане, имеющие традиционные необеспеченные кредиты, но отдающие предпочтение исламскому финансированию.

98% из 274 000 человек (24,4% населения, практикующего ислам, с поправкой на 0,5) готовы перейти от традиционного кредита (со средним размером чека 2,3 млн тенге) к финансированию, соответствующему шариату. При этом ожидаемый переход составит до 617 млрд тенге.

B. Практикующие мусульмане, не имеющие традиционных необеспеченных кредитов из-за религиозных убеждений.

93% из 287 000 человек (25,6% населения, практикующего ислам, с поправкой на 0,5) могут гипотетически подать заявку на необеспеченное финансирование и сделают это, если оно соответствует шариату. Мы также можем предположить, что средняя сумма финансирования составит 1,5 млн тенге из-за более короткой кредитной истории или ее отсутствия.

⁸ <https://kz.kursiv.media/2023-11-23/print1012-hrms-loans/>

Таким образом, общая сумма нового исламского необеспеченного финансирования может достичь 412 млрд тенге.

4. Исламское финансирование покупки автомобиля

Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов традиционный автокредит, и будут ли они заинтересованы в использовании исламского финансирования покупки автомобиля?

Что касается финансирования покупки автомобиля, мы попытались разделить проценты по финансированию покупки автомобиля по рыночным ставкам и по льготным ставкам (например, аналогично условиям автокредита под 4% или аналогично другим государственным программам). Следующая диаграмма поясняет результаты.



- Результаты позволяют предположить, что 4,3% населения, практикующего ислам в настоящее время имеют традиционный автокредит, при этом соблюдение шариата не имеет большого значения. 66% из них могут быть заинтересованы в исламском финансировании покупки автомобилей по рыночным ставкам, а еще 30% - только по льготным ставкам. Можно предположить, что эта группа оставит действующие контракты в силе и не будет рассматривать возможность рефинансирования.
- Еще 4,7% от общей численности населения, практикующего ислам также имеют традиционный автокредит, но исключительно из-за отсутствия других вариантов, не противоречащих их религиозным убеждениям. Из них 41% готовы рассмотреть кредитование покупки автомобиля по рыночным ставкам, а еще 56% - только по льготным ставкам.
- 26,8% практикующих мусульман утверждают, что у них нет автокредита по религиозным убеждениям. 49% респондентов открыты для исламского автокредитования по рыночным ставкам, а еще 36% - только по льготным ставкам.
- Почти две трети (64%) респондентов не имеют автокредита по другим причинам, не связанным с религиозными убеждениями.

По данным Первого кредитного бюро⁹, непогашенная сумма портфеля автокредитов в Казахстане увеличилась с 1,5 до 2,5 трлн тенге в 2023 году.

- За 2023 год выдано 208 тыс. кредитов на общую сумму 1,6 трлн тенге, что более чем на 82% превышает показатель предыдущего года, несмотря на прекращение государственной программы автокредитования.
- В 2023 году средний размер кредита на покупку нового автомобиля составит 7,5 млн тенге. Количество новых договоров – 208,4 тыс., увеличилось на 88 тысяч или 73%.
- Средний размер непогашенных автокредитов составляет 5,5 млн тенге. Количество непогашенных договоров – 454 тыс., рост на 34,4%.
- Менее 40 000 договоров со сроком погашения до конца 2025 года¹⁰ (менее 9% от общего числа).
- Оборот портфеля составляет около 4 лет по сравнению с 2,5 годами в 2022 году.

Примечание. Результаты опроса могут иметь потенциальную погрешность, поскольку предполагается, что 220 000 (9%) практикующих мусульман имеют автокредиты, или около 44,5% всех договоров автокредитования связаны с практикующими мусульманами. Аналогичным образом, в целях исключения потенциальной погрешности предлагается ограничить этот процент на уровне 19,5% (% практикующих мусульман от общей численности населения), поскольку это заимствование на основе активов, таким образом корректируя коэффициент 0,44 ($= 19,5\% / 44,5\%$).

Для расчета непосредственного рыночного спроса на исламское финансирование покупки автомобилей рассматриваются следующие группы:

А. Практикующие мусульмане, имеющие автокредит, но сознательно предпочитающие исламское финансирование.

41% из 46 500 человек (4,7% практикующих мусульман, с поправкой на 0,44) готовы рефинансироваться через исламское финансирование по рыночным ставкам. Если исключить договоры со сроком погашения до 2025 года (9%) и использовать средний размер автокредита в размере 5,5 млн тенге, то ожидаемая сумма исламского рефинансирования по рыночной ставке составит около 95 млрд тенге.

Можно предположить, что еще 56% из этой же группы, или около 26 000 человек, имеющих автокредиты, имеют его по льготной ставке, так как готовы рефинансироваться только по льготной ставке. Поскольку такие программы в настоящее время приостановлены, мы ожидаем, что такие договоры будут действовать до погашения или без исламского рефинансирования.

⁹ <https://kz.kursiv.media/2024-01-25/lgtn-avto-credit/>

¹⁰ <https://www.tcb.kz/api/v1/images?doc=true&main=true&name=1677565849227521016fullFileRU.pdf>

В. Практикующие мусульмане без автокредитования из-за религиозных убеждений.

49% из 265 000 человек (26,8% практикующих мусульман, с поправкой на 0,44) готовы получить исламское финансирование покупки автомобиля по рыночным ставкам. Это будет около 130 000 человек, которые действительно смогут получить исламское автокредитование в течение 3–4 лет (т. е. 32-43 тысяч договоров ежегодно, что соответствует уровню 20% новых договоров в 2023 году). При среднем размере финансирования в 7,5 млн тенге общая сумма исламского финансирования новых автомобилей (без банковского обслуживания) может достичь 975 млрд тенге в течение 3–4 лет (около 244 млрд тенге в год).

Еще 36% этой группы открыты для исламского финансирования покупки автомобилей по льготным ставкам, однако мы не будем рассматривать потенциальный спрос на данном этапе из-за отсутствия активной государственной программы.

5. Исламская ипотека

Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов традиционная ипотека и будут ли они заинтересованы в альтернативе исламской ипотеке?

Как и в предыдущем разделе (исламское финансирование покупки автомобилей), мы попытались разделить проценты по исламской ипотеке по рыночным и льготным ставкам (например, аналогично условиям 7-20-25, 9-20-25 или других государственных программ). Следующая диаграмма поясняет результаты.



По данным Первого кредитного бюро¹¹, по состоянию на 1 сентября 2023 года:

¹¹ <https://www.inform.kz/ru/rabi-ipoteki-ili-vladeltsi-nedvizhimosti-pochemu-v-kazhstane-ne-kazhdiy-mozhet-kupit-kvartiru-0edac3>

- 520 000 человек в Казахстане взяли традиционную ипотеку.
- Из них ипотечные кредиты «Отбасы Банка» составляют около 63–65% общего ипотечного портфеля страны.
- Средняя сумма непогашенной ипотеки – 10,4 млн тенге.
- При этом более 25% новых ипотечных кредитов в 2023 году были выданы по рыночным ставкам (через банки второго уровня)¹².

По последней информации, по состоянию на 1 января 2024 года¹³:

- Общий ипотечный портфель в Казахстане увеличился до 5,8 трлн тенге, 61% из них были одобрены за последние два года.
- Новые ипотечные кредиты в 2023 году – 116 000 договоров на общую сумму 1,8 трлн тенге (ниже на 17–19% по сравнению с 2022 годом).
- Средний размер новой ипотеки в 2023 году – около 15 млн тенге.

Примечание. Результаты опроса могут иметь потенциальную погрешность, поскольку около 348 000 (15,5%) практикующих мусульман имеют действующую ипотеку, или около 67% всех владельцев ипотечных кредитов (520 000) связаны с практикующими мусульманами. Аналогичным образом, в целях исключения потенциальной систематической ошибки предлагается ограничить этот процент на уровне 19,5% (% практикующих мусульман от общей численности населения), поскольку это заимствование на основе активов, таким образом корректируясь на коэффициент 0,29 (= 19,5% / 67%).

При необходимой корректировке результаты опроса можно интерпретировать следующим образом:

- 56 000 человек (8,6% населения, практикующего ислам, с поправкой на 0,29) в настоящее время имеют традиционную ипотеку, но из-за отсутствия альтернатив, соответствующих шариату. Из них 43% открыты для рефинансирования по рыночным ставкам, остальные 54% - только по льготной ставке (несмотря на сознательное предпочтение исламского финансирования).
- 180 000 человек (27,6% населения, практикующего ислам, с поправкой на 0,29) не имеют ипотечного кредита по религиозным убеждениям. Из них 50% открыты для исламской ипотеки по рыночным ставкам, а остальные 38% - только на льготных условиях.

Для расчета непосредственного рыночного спроса на исламскую ипотеку рассматриваются следующие группы:

- А. Практикующие мусульмане, имеющие ипотеку (по рыночной ставке), но сознательно предпочитающие исламское финансирование.**

¹² <https://dknews.kz/ru/finansy/303418-ipotechnyy-rynok-kazahstana-v-2023-godu-klyucheveye>

¹³ https://forbes.kz/economy/finance/ipoteka_avtokreditovanie_i_bankrotstvo_fizlits_itogi_kreditnogo_ryinka_rk_za_2023_god_1/

43% из 56 000 физических лиц готовы рефинансироваться через исламское финансирование по рыночным ставкам. Ожидаемая сумма исламского рефинансирования по рыночной ставке составляет около 250 млрд тенге.

В. Практикующие мусульмане, имеющие ипотеку (по льготной ставке), но сознательно предпочитающие исламское финансирование.

Предполагается, что 54% из 56 000 физических лиц имеют действующую ипотеку по льготной ставке, поскольку они готовы рефинансировать только по льготной ставке. Оценка рефинансирования на аналогичных льготных условиях составляет около 314 млрд тенге.

С. Практикующие мусульмане без ипотеки (по рыночной ставке) из-за религиозных убеждений.

50% из 180 000 человек готовы получить исламскую ипотеку по рыночным ставкам. Это будет около 90 000 человек, которые действительно смогут получить исламскую ипотеку в течение 5–10 лет. При среднем размере финансирования в 15 млн тенге общая сумма новых исламских ипотечных кредитов (без банковского обслуживания) в ближайшие 5–10 лет потенциально составит около 1 350 млрд тенге (около 135 млрд тенге в год).

Д. Практикующие мусульмане без ипотеки (только по льготной ставке) из-за религиозных убеждений.

38% из 180 000 человек готовы получить исламскую ипотеку по льготным ставкам. Это около 68 400 человек, желающих получить исламскую ипотеку на срок 5–10 лет. При среднем размере финансирования в 15 млн тенге общая сумма новых исламских ипотечных кредитов (без банковского обслуживания) в ближайшие 5–10 лет составит около 1 026 млрд тенге (103 млрд в год).

6. Исламское страхование

Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов традиционный полис страхования и будут ли они заинтересованы в использовании альтернативы в виде исламского страхования?



По данным Национального Банка¹⁴, общая стоимость премий, полученных по договорам страхования, включающим в себя добровольное индивидуальное страхование, по состоянию на декабрь 2023 года составляет 485 млрд долларов. Поскольку нет данных о том, сколько человек имеет добровольное индивидуальное страхование, предполагается, что 19,5% всех премий приходится на практикующих мусульман.

Для расчета рыночного спроса на исламское страхование рассматриваются следующие группы:

А. Практикующие мусульмане, имеющие страховой полис, но сознательно предпочитающие исламское страхование.

32% респондентов с добровольным страхованием (=7,1% / (15% + 7,1%)) имеют из-за отсутствия альтернатив, соответствующих шариату. Из них 95% готовы рассмотреть такафул. Ожидаемый переход на исламское страхование составит около 29 млрд тенге в виде премий.

В. Практикующие мусульмане без страхового полиса из-за религиозных убеждений.

Число лиц, которые не имеют полиса добровольного индивидуального страхования потому, что он противоречит исламским принципам, примерно в 1,65 раза превышает число тех, кто имеет его, но имеет из-за отсутствия альтернатив, соответствующих шариату. Среди них 77% интересуются вариантами исламского страхования, что подчеркивает значительные рыночные возможности для исламских страховых продуктов. Ожидаемая сумма премий по новым договорам исламского страхования составляет около 38 млрд тенге.

7. Исламские ценные бумаги

Задаваемые вопросы: Инвестируют ли респонденты в ценные бумаги (акции, облигации и т.п.) на фондовой бирже и будут ли они заинтересованы в инвестировании в исламские ценные бумаги (сукук, исламские акции)?



¹⁴ <https://nationalbank.kz/ru/news/osnovnye-finansovye-pokazateli-strahovogo-rynka/rubrics/2184>

В Казахстане действуют две фондовые биржи: Казахстанская фондовая биржа (KASE) в Алматы и Международная биржа Астана (AIX) в Астане. Рыночная капитализация на KASE составляет 59 млрд. долларов США¹⁵, на AIX - 62,6 млрд. долларов США¹⁶.

По состоянию на декабрь 2023 года количество счетов (субсчетов и многосторонних счетов) казахстанских индивидуальных инвесторов достигло 2,4 млн счетов в системе Центрального депозитария ценных бумаг (KCSD) и 1,6 млн счетов в Центральном депозитарии ценных бумаг AIX (AIX CSD). Одно и то же лицо может иметь счета на обеих фондовых биржах, и одно и то же лицо может иметь субсчет и многосторонний счет через инвестиционного брокера. Тем не менее, если предположить, что в Казахстане 2,4 индивидуальных инвестора, это даст нам около 20% от общей численности взрослого населения.

Объемы торгов (вторичный рынок) на обеих биржах в 2023 году были следующими:

- Корпоративные облигации: 4 807 млн долларов США (KASE), 452 млн долларов США (AIX).
- Государственные ценные бумаги: 17 694 млн долларов США (KASE), н/д (AIX).
- Ценные бумаги МФО: 742 млн долларов США (KASE), н/д (AIX).

По данным KASE, на долю индивидуальных инвесторов приходится 10,9% сделок с корпоративными облигациями, 1,1% - с государственными ценными бумагами и 3,6% - с ценными бумагами МФО. Предполагается, что эти цифры относятся к сделкам AIX, поскольку на момент проведения данного исследования такая информация недоступна.

Примечание. Следующие категории исключены из-за отсутствия доказательств соответствия шариату:

- *Акции:* объем торгов – 661 млн долларов США (KASE) + 130 млн долларов США (AIX), физические лица – 42,9%
- *KASE Global:* объем торгов - 68,9 млн долларов США, физические лица - 37,8%
- *Инвестиционные фонды:* объем торгов – 31,1 млн долларов США, физические лица – 41% (13 млн долларов США)

В результате получаем, что индивидуальные инвесторы торговали долговыми инструментами на общую сумму 363 млрд тенге¹⁷. Если предположить, что имеется 2,4 млн индивидуальных инвесторов, средняя сумма сделок с долговыми инструментами в год составляет около 151 000 тенге на одного индивидуального инвестора.

¹⁵ https://kase.kz/files/presentations/ru/24_01_01_KASE_en.pdf

¹⁶

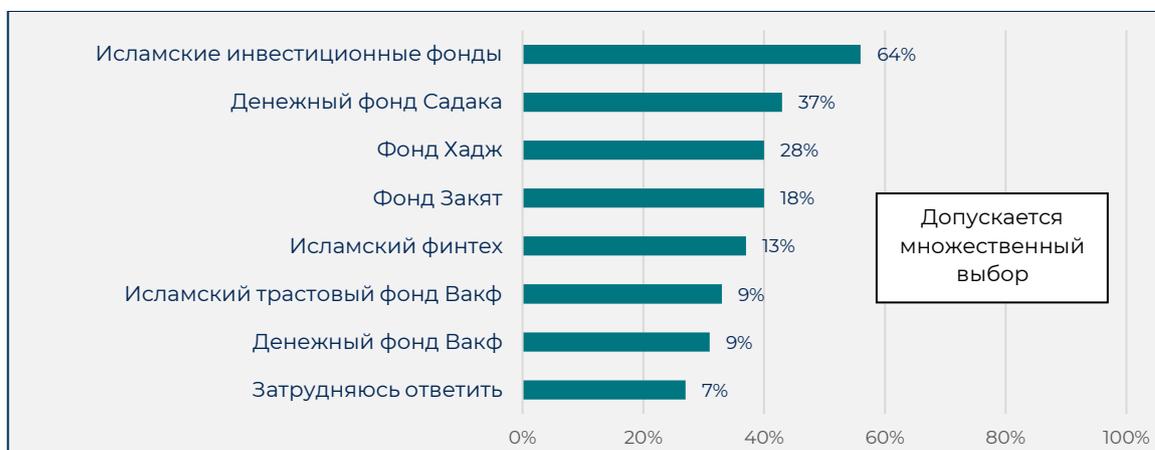
<https://aifc.kz/uploads/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B0%202023/Capital%20Markets%20Report%20-%20eng.pdf>

¹⁷ Средний курс доллара США в 2023 году – 456,31 тенге (Национальный Банк Казахстана).

По данным опроса, 14,2% респондентов (или 318 800 практикующих мусульман) в настоящее время инвестируют в ценные бумаги. 96% из них (306 000) интересуются исламскими ценными бумагами. Таким образом, для расчета непосредственного рыночного спроса на исламские ценные бумаги (сукук) ожидаемые инвестиции индивидуальных инвесторов составляют 46 млрд тенге в год.

8. Дополнительные исламские финансовые продукты

Последний вопрос о продуктах был направлен на оценку интереса к ряду финансовых продуктов, соответствующих шариату, призванных помочь исламским финансовым организациям в Казахстане привести свои будущие предложения в соответствие с потребительскими предпочтениями и способствовать росту отрасли.



- Исламские инвестиционные фонды должны придерживаться исламских принципов, избегая инвестиций в бизнес, связанный с ростовщичеством, алкоголем, табакокурением и азартными играми.
- Денежный фонд «Садака» предполагает пожертвования для оказания помощи нуждающимся на безвозмездной основе. Вместе с фондом «Закаят» эти фонды сосредоточены на благотворительных пожертвованиях и обязательных финансовых отчислениях в пользу бедных, подчеркивая важность благотворительности и социального обеспечения в исламском финансировании.
- Фонд «Хадж» — это сберегательная схема, поддерживающая мусульман, намеревающихся совершить хадж или умру, с инвестициями в проекты, соответствующие исламу, для помощи в их паломничестве.
- Фонд «Закаят» осуществляет обязательные финансовые взносы для поддержки бедных и обездоленных, придерживаясь исламских требований.
- Исламский трастовый фонд «Вакф» предполагает хранение активов в доверительном управлении для благотворительных целей, поддержку

таких учреждений, как мечети, школы и больницы. Это показывает значение, придаваемое долгосрочным благотворительным начинаниям и механизмам социального финансирования, указывая на их уважаемую роль в сфере исламского финансирования, несмотря на то что они привлекают относительно скромный интерес.

- Денежный фонд «Вакф» позволяет клиентам делать пожертвования в фонд, который предоставляет беспроцентные кредиты уязвимым социальным группам. Это подчеркивает ценность, придаваемую устойчивым благотворительным усилиям и механизмам социального финансирования в секторе исламского финансирования.

9. Прочие банковские услуги

93% физических лиц, а именно 11 337 человек, выразили заинтересованность в получении банковских услуг, таких как платежи, переводы, обмен валюты и т. д. Выходя на казахстанский рынок, исламские финансовые организации должны осознавать, что местные потребители уже знакомы и предпочитают мобильные банковские приложения, которые облегчают финансовые операции. Чтобы по-настоящему резонировать с этой технически подкованной аудиторией и удержать ее, новичкам в сфере исламского финансирования необходимо будет предложить услуги цифрового банкинга, которые, по крайней мере, будут на уровне, если не лучше, того, что сейчас существует на рынке.

97%, или 11 797 человек, выразили заинтересованность в получении дополнительной информации об исламском финансировании. При разбивке по возрастным группам мы видим высокий интерес во всех возрастных группах, около 90% и выше.



ЧАСТЬ 2: КОРПОРАТИВНОЕ ИСЛАМСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

2.1 МЕТОДОЛОГИЯ

Подход к проведению анализа рынка корпоративного сегмента менее прост по сравнению с подходом к розничному сегменту. Для сбора информации использовались как опросы, так и интервью.

Не все источники оказались достоверными, поэтому для дополнения имеющейся информации мы провели опрос казахстанских предприятий, владельцы и/или руководители которых являются практикующими мусульманами, а также интервью с профессионалами исламского финансирования, представителями исламских объединений.

В цели интервью входило:

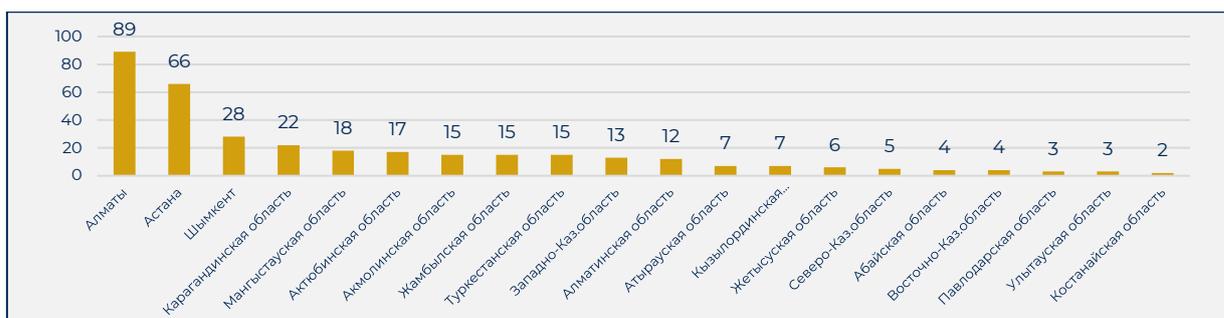
- Определение конкретных исламских финансовых продуктов и услуг, которые пользуются высоким спросом среди корпоративных клиентов в Казахстане. Сюда входит широкий спектр предложений, таких как банковские, небанковские, исламские ценные бумаги и страховые продукты.
- Оценка предпочтений, потребностей и ожиданий целевых сегментов клиентов. Это включает в себя подробный анализ различных аспектов, таких как особенности, преимущества, доступность и удобство, связанные с исламскими финансовыми продуктами.
- Выявление существующих барьеров и проблем, которые могут помешать развитию корпоративных исламских финансов.
- Оценка фактического спроса на исламское финансирование корпоративного сегмента.

Несмотря на то, что кредитный портфель корпоративных банков в Казахстане достиг 13,1 трлн тенге¹⁸ в декабре 2023 года (на 21% ниже, чем розничные банковские кредиты), мы не можем дать оценку того, что рыночный потенциал корпоративного исламского финансирования будет иметь такое же соотношение. Связано это с тем, что развитие корпоративного исламского финансирования по сравнению с розничным исламским финансированием варьируется от страны к стране.

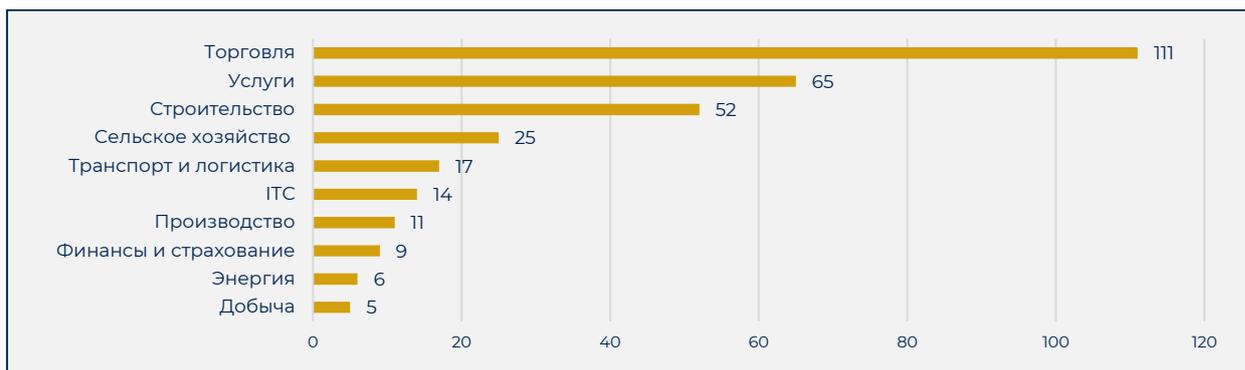
¹⁸ <https://nationalbank.kz/ru/news/kredity-bankovskogo-sektora-ekonomike>

2.2 ОБЩИЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ

В опросе принято участие в общей сложности 351 компанией по всему Казахстану, что позволило получить широкое представление о бизнес-ландшафте региона. Этот набор данных демонстрирует значительное географическое разнообразие: наибольшее количество респондентов проживает в Алматы и Астане, где приняли участие 89 и 66 компаний соответственно.



Среди компаний, принявших участие в опросе (как онлайн, так и оффлайн), представлены разные отрасли.

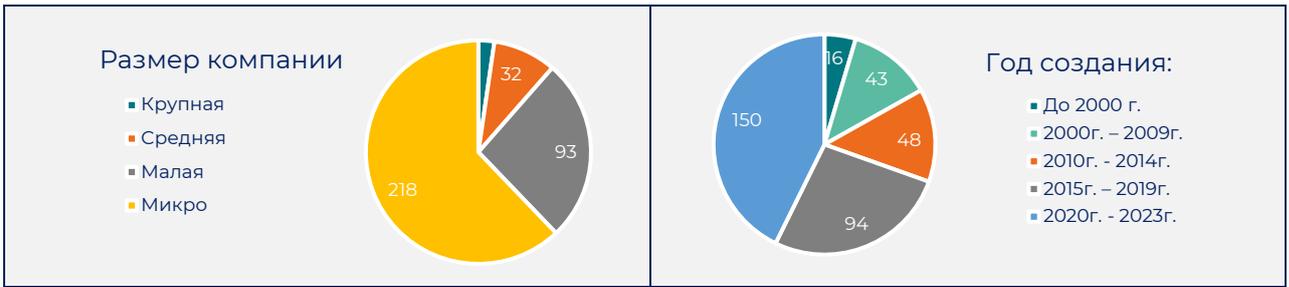


Из 351 опрошенной компании большинство попадает в категорию «Микро» (218 компаний), в категорию «Малые» входят 93 компании, в категорию «Средние» входят 32 компании и только 8 компаний относятся к категории «Крупные».

Примечание:

- Микрокомпаниис: годовая выручка до 103,5 млн тенге (рост на 0,23 млн долларов США);
- Малые компании: годовой доход от 103,5 млн тенге до 1 035 млн тенге (0,23–2,3 млн долларов США);
- Средние компании: годовой доход от 1 035 млн тенге до 10 350 млн тенге (2,3–23 млн долларов США);
- Крупные компании: годовая выручка более 10 350 млн тенге (более 23 млн долларов США).

Около половины корпоративных респондентов были созданы в течение последних 4 лет.



2.3 ИНФОРМИРОВАННОСТЬ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Осведомленность об исламских финансовых продуктах

Среди опрошенных юридических лиц примерно 46% сообщают о некоторой степени осведомленности с исламскими финансовыми продуктами и услугами, в то время как 43% признают, что не знают вообще, а небольшая часть в 11% считают себя хорошо осведомленными. Интересно, что результаты опроса корпоративных респондентов во многом совпадают с моделями ответов, наблюдаемыми среди участников – физических лиц.



Эта устойчивая тенденция среди разных типов респондентов указывает на широко распространенную единую проблему, которая заключается в недостаточном взаимодействии исламских финансовых организаций с населением.

В феврале 2024 года исполняется 15 лет со дня принятия в Казахстане Закона об исламском финансировании. Несмотря на создание правовой базы для исламского финансирования в 2009 году, ожидаемый рост в этом секторе не реализовался. В настоящее время доля исламских финансовых услуг составляет всего 0,2% банковского сектора Казахстана.

Роль рекламы исламских финансовых продуктов

Данные опроса относительно потенциального влияния таргетированной рекламы и промоакций на интерес к исламским банковским продуктам показывают значительную склонность респондентов к влиянию таких маркетинговых усилий. Подавляющее большинство опрошенных, 307

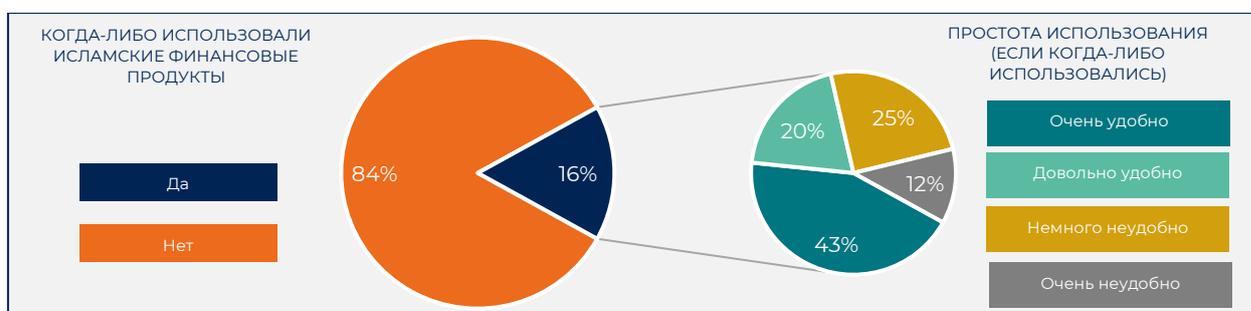
респондентов, утверждают, что таргетированная реклама и рекламные акции могут пробудить у них интерес к продуктам или услугам исламского банкинга или повысить их желание использовать их, если они уже являются клиентами. Примерно 87% от общего числа респондентов верят в силу таргетированного маркетинга. И только 44 респондента, что составляет около 13%, считают, что реклама и рекламные акции не повлияют на их интерес или использование исламских банковских продуктов.

Важность соблюдения исламских принципов

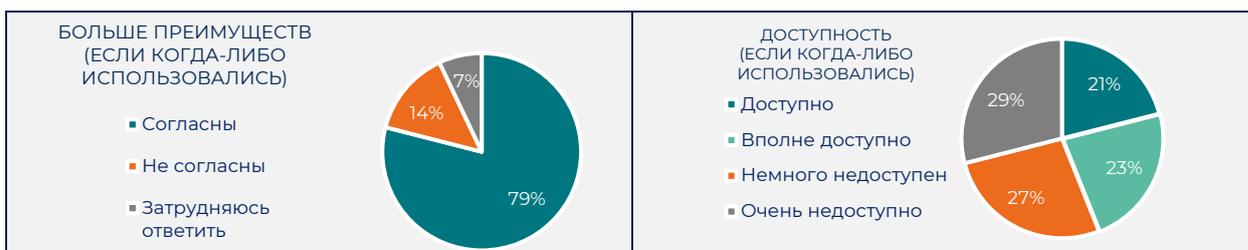
Подавляющее большинство (89%) респондентов считают соблюдение исламских принципов очень важным при выборе финансового продукта. Около 9% затруднились ответить или не знали, что может означать непонимание исламских финансовых принципов или двойное отношение к необходимости соблюдения этих принципов в их финансовом выборе.

Использование исламских финансовых продуктов

Опрос показывает, что всего 16%, то есть 56 корпоративных респондентов, использовали исламские финансовые продукты или услуги. В отличие от этого, значительные 84%, в общей сложности 295 корпоративных респондентов, не использовали какие-либо исламские финансовые продукты, ссылаясь на различные причины. Среди тех, кто воспользовался исламскими финансовыми продуктами, уровень удобства составляет 63%.

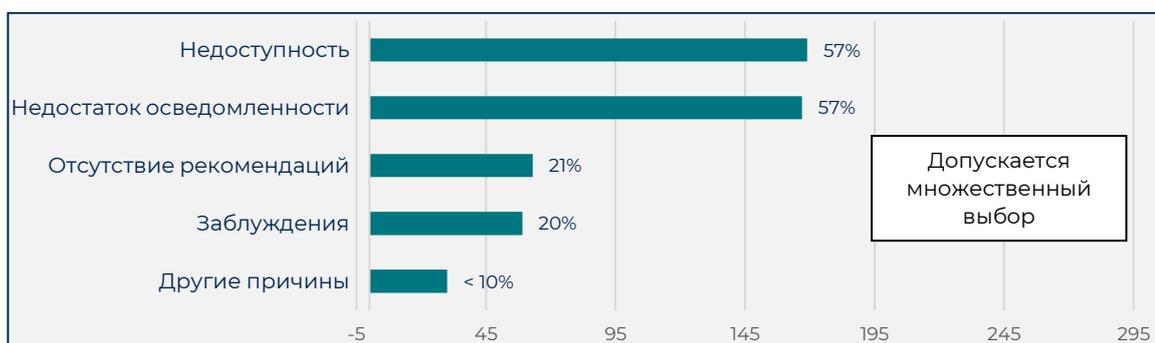


Среди 56 корпоративных респондентов, имеющих опыт работы с исламскими финансовыми продуктами, был проведен целевой опрос с целью оценить их мнение о сравнительных преимуществах этих продуктов по сравнению с традиционными. Результаты показывают, что 79% из них утверждают, что исламские финансовые продукты имеют больше преимуществ по сравнению с их традиционными аналогами. Однако в то же время в совокупности 56% респондентов сталкиваются с определенным уровнем недоступности, что указывает на то, что некоторые исламские финансовые продукты не являются широкодоступными. Хотя на рынке есть компании, предлагающие такие продукты, общий объем предложений невелик.



Причины, препятствующие использованию исламских финансовых продуктов

Те, кто не использовал исламские финансовые продукты, а это значительное число в 296 респондентов (84% от общего числа), назвали следующие причины:



Ключевые выводы из этих ответов:

1. [*Недоступность*] Доступность занимает первое место, что указывает не только на нехватку исламских финансовых организаций, но и на отсутствие их филиалов по всему Казахстану. Кроме того, ассортимент предлагаемой продукции ограничен.
2. [*Недостаточная осведомленность, заблуждения*] Еще одним основным выявленным препятствием является значительная нехватка информации, раскрывающая обширную потенциальную базу пользователей, которая остается неиспользованной из-за недостатка информации об исламских финансовых принципах. Пятая часть респондентов также сталкивается с мифами об исламском финансировании.
3. [*Отсутствие рекомендаций*] Доверие является краеугольным камнем в финансах. А прозрачность является краеугольным камнем в укреплении доверия. Исламские финансовые организации должны стремиться быть прозрачными, открыто делаясь информацией о своих операциях, политике, процессах принятия решений и соблюдении правил. А затем благодаря превосходному обслуживанию клиентов и предложениям продуктов финансовые организации смогут привлечь больше клиентов через «сарафанное радио».

2.4 РЫНОЧНЫЙ СПРОС

Мы применили методологию, аналогичную той, что применялась к физическим лицам, для изучения сложной динамики банковских отношений между корпоративными респондентами, сосредоточив внимание на их участии в традиционных и исламских финансовых продуктах. Участникам были заданы конкретные вопросы, касающиеся использования ими различных традиционных банковских услуг, а их ответы были методично разделены на четыре отдельные группы. Более того, альтернативы исламскому финансированию вводились после каждого запроса о традиционных продуктах для оценки интереса к данным продуктам. Этот подход позволил получить ценную информацию как о существующих банковских отношениях, так и о потенциальном принятии исламских финансовых продуктов практикующими мусульманами в Казахстане в корпоративном секторе.

Из-за отсутствия статистики о количестве предприятий, принадлежащих практикующим мусульманам, и, следовательно, отсутствия процентной пропорции, методология, которая используется в главе с физическими лицами, может быть неприменима для оценки рыночного спроса на исламское финансирование среди корпоративного сектора. Однако мы провели интервью с руководителями «Ассоциации халяльной индустрии Казахстана» (АХИК), представляющей 700 отечественных и 50 международных компаний, а также Консорциума исламских девелоперов города Астаны, что позволило получить дополнительное представление о рыночной ситуации.

Традиционные финансовые продукты и предпочтение исламских финансовых продуктов

- А) Задаваемые вопросы: Используют ли в настоящее время корпоративные респонденты традиционные депозиты и будут ли они заинтересованы в исламских депозитах?



- Около 25% опрошенных компаний имеют депозиты. Среди компаний из сферы торговли, услуг, сельского хозяйства и строительства – эта цифра снижается до 20%, а у компаний из других отраслей – увеличивается до 34%.

- Еще 46% воздерживаются от открытия традиционных депозитов, поскольку это противоречит принципам ислама. Это число увеличивается до 58% в западных регионах Казахстана, но падает примерно до 40% в городах Астана и Алматы.
- 30% респондентов не имеют депозитов без определенной причины. Это число не меняется в разных отраслях.

В) **Задаваемые вопросы:** Используют ли участники опроса в настоящее время финансовый лизинг и выражают ли они интерес к исламскому финансовому лизингу?



- Более 15% респондентов пользуются традиционным финансовым лизингом. Среди компаний из сферы торговли, услуг, сельского хозяйства и строительства – эта цифра снижается до 12%, а у компаний из других отраслей – увеличивается до 26%.
- Еще 31% не имеют финансового лизинга по религиозным убеждениям. Из них более 85% интересуются исламским лизингом.
- Более половины респондентов не пользуются лизинговым продуктом без особых на то причин.

С) **Задаваемые вопросы:** Есть ли у участников опроса в настоящее время банковские кредиты, и выражают ли они заинтересованность в рефинансировании своих текущих кредитов в исламской финансовой компании или банке?



- 54% респондентов не имеют банковских кредитов, около 60% из них (32,3% от общего числа) воздерживаются от кредитов по религиозным убеждениям.

- 46% респондентов пользуются банковскими кредитами, более 70% из которых (33% от общего числа) заинтересованы в исламском финансировании и представляют реальный/немедленный спрос. 10% респондентов пользуются банковскими кредитами и рассматривают возможность рефинансирования по шариату только на условиях не хуже существующих.
- Респондентам, имеющим текущие банковские кредиты, был задан вопрос о цели этих кредитов. На диаграмме ниже показаны предпочтения респондентов по различным видам кредитов, при этом особое внимание уделяется оборотному капиталу: 61% респондентов в настоящее время имеют данный тип кредита, за которым следуют кредиты для инвестиционных целей, кредиты на покупку недвижимости, краткосрочный кредит / Овердрафт, торговое финансирование и другие.



D) Задаваемые вопросы: Есть ли у респондентов традиционный страховой полис и будут ли они заинтересованы в использовании альтернативы исламскому страхованию?



- Более трети респондентов имеют традиционные страховые полисы, причем более 60% из них (22% от общего числа) заинтересованы в исламском страховании (такафул) и представляют реальный спрос. 10% респондентов используют традиционное страхование и рассмотрят возможность страхования, соответствующего шариату, только если условия не станут хуже.
- Около двух третей респондентов не имеют страхового полиса, около 60% из них (32,3% от общего числа) воздерживаются от страхования по религиозным убеждениям.

Е) **Задаваемые вопросы:** Привлекают ли респонденты средства посредством выпуска облигаций, и будут ли они заинтересованы в выпуске исламских ценных бумаг (сукук)?



- Привлечение средств с помощью традиционных ценных бумаг: Из 351 опрошенной компании 42 (12%) в настоящее время привлекают средства посредством выпуска облигаций. В этой группе значительное большинство, 40 корпоративных респондентов (95%), заинтересованы в возможности привлечения средств посредством выпуска исламских ценных бумаг, таких как сукук. Эти компании распределены по отраслям и регионам.

Ф) **Другие вопросы:**

- 95% респондентов проявили заинтересованность в получении сопутствующих банковских услуг (платежи, переводы, обмен валюты), если они были клиентом исламского банка.
- Почти все (99%) выразили заинтересованность в получении дополнительной информации об исламском финансировании.
- Последний вопрос был задан для оценки интереса к ряду других финансовых продуктов, соответствующих шариату:



Оценка рыночного спроса

Несмотря на ограниченную доступность данных, респонденты опроса и опрошенные указывают на одни и те же продукты.

На основании информации, полученной от существующих исламских финансовых организаций, **текущий рыночный спрос со стороны корпоративного сегмента превышает 760 млрд тенге ежегодно**. По результатам интервью, указанный спрос не удовлетворяется в связи с нехваткой дополнительного фондирования.

В настоящее время тремя наиболее популярными и более развитыми инструментами исламского финансирования в Казахстане являются мурабаха (товарная мурабаха), мудараба и иджара, при этом более 90% указанного рыночного спроса приходится на инструменты мурабаха и иджара.

Основными отраслями, которые представляют клиентов и потенциальных клиентов существующих исламских финансовых организаций, являются торговля, строительство, транспорт и логистика, сельское хозяйство и горнодобывающая промышленность. Было также отмечено, что инструменты исламского финансирования, связанные с туризмом (хаджем), вызывают все больший интерес. Следует отметить, что категории «Услуги» нет в этом списке, несмотря на то что она является второй по популярности отраслью, к которой принадлежат респонденты опроса, поэтому, вероятно, также существует неопределенный и неудовлетворенный спрос.

АВТОРЫ ОТЧЕТА

Данное исследование проведено Казахстанским филиалом CSQLaw по инициативе АО «Администрация Международного финансового центра «Астана» и при поддержке Института Исламского Банка Развития.

Администрация МФЦА



ДАНИЯР КЕЛЬБЕТОВ

Управляющий директор по развитию продуктов

Данияр курирует направления отраслевого анализа, развития продуктов и правового развития. Его предыдущий опыт работы включает должности в сфере структурирования, управления рисками и частного капитала в Citibank Singapore, Citi Private Bank, Банке развития Казахстана, Национальной инвестиционной корпорации Национального банка Казахстана.



МАДИНА ТУКУЛОВА

Руководитель направления по исламскому финансированию

Мадина занимается развитием и продвижением исламского финансирования в Казахстане и Центральной Азии более пятнадцати лет. Она была включена в рейтинг Cambridge IFA «30 самых влиятельных женщин в исламских финансах и бизнесе» и была признана Woman Influencer в 2023 году.

CSQLaw



ШАМСУЛ КАМАР

Управляющий партнер

Шамсул является членом Коллегии адвокатов Малайзии с 2007 года и квалифицированным секретарем компании в соответствии с Законом о малазийских компаниях 2016 года. Шамсул имеет обширный опыт корпоративного и международного права. Свою международную деятельность он начал в качестве консультанта Исламского банка развития (ИБР) по разработке законодательства по исламскому банкингу и финансам в Казахстане в 2008 году и в Таджикистане в 2013 году. С тех пор он активно работает в регионе Центральной Азии и руководил созданием первого международного офиса CSQlaw в МФЦА в 2019 году.



МАДЗЛАН ХУССЕЙН

Старший партнер

Мадзлан консультирует по вопросам исламского финансирования, практики рынков капитала, а также реструктуризации корпораций и долгов. За свой опыт он был признан ведущим юристом в области исламского финансирования в различных изданиях, включая Legal 500, IFLR 1000, Chambers & Partners, Who's Who Legal, Expert Guide и Islamic Finance News.



ДИЯС МОЛДАБАЕВ

Директор, Казахстанский филиал CSQ Law

Дияс — опытный профессионал в области исламского финансирования, имеющий квалификацию специалиста в области исламского финансирования от IBFIM (Малайзия). Он также является почетным членом Ассоциации профессионалов исламских финансов Казахстана (AIFP) и Российской ассоциации экспертов в области исламских финансов (RAEIF).