ANALIZA MOGUĆNOSTI OSNIVANJA ISLAMSKJE BANKE U SJEVERNOM SANDŽAKU

Suad Bećirović, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
s.becirovic@uinp.edu.rs

Admir Dudić, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
admir01@live.com

Apstrakt

Islamsko bankarstvo je od svojih prvih koraka šezdesetih godina prošlog vijeka postalo globalni fenomen. Ali u bivšim jugoslovenskim republikama postoji samo jedna islamska banka - "Bosna Bank International (BBI)", koja djeluje u Bosni i Hercegovini, dok u Srbiji ne postoji nijedna islamska banka, niti je trenutno u planu osnivanje takve banke. Da bi se provjerila spremnost stanovništva za prihvatanje takve banke, izvršeno je jedno pilot istraživanje o stepenu prihvatanja islamskog bankarstva na nivou Novog Pazaru, jer se radi o gradu sa većinskim stanovništvom islamske vjeroispovijesti. Ovo istraživanje se skoncentrisalo na mogućnosti mobilizacije štednje, povjerenje u finansijske institucije i spremnost finansiranja putem islamske banke.

Ključne riječi: Islamsko bankarstvo, islamske finansije, anketa islamsko bankarstvo, prihvatanje islamskog bankarstva, Sandžak

ANALYZING THE POSSIBILITY OF ESTABLISHING AN ISLAMIC BANK IN THE NORTH OF SANDZAK

Abstract

Since its start in the 1960s, Islamic banking has become a global phenomenon. At the moment, there is only one active Islamic bank in the former Yugoslav republics - "Bosna Bank International (BBI)", which is active in Bosnia and Herzegovina, whereas there is no Islamic Bank in Serbia and no one is planned to be established in the near future. In order to examine the acceptability of Islamic banking to local citizens, a pilot research has been conducted in the town Novi Pazar, which has a majority Muslim population. This research concentrated on the possibility of mobilizing funds, trust in financial institutions and readiness to use an Islamic bank for finance.

Keywords: Islamic banking, Islamic finance, survey Islamic banking, acceptance of Islamic banking, Sandzak

JEL codes: G21

UVOD

Islamsko bankarstvo se nalazi u stalnom usponu zadnjih četrdeset godina. U sve većem broju zemalja - islamskim i neislamskim - otvaraju se islamske banke. Zato smo se odlučili da sprovedemo jedno istraživanje u kojoj mjeri bi koncept islamskog bankarstva bio prihvatljiv u Sandžaku. Jedan od razloga zašto smo odabrali Sandžak jeste taj što su u Sandžaku većina stanovnika islamske vjeroispovijesti. Obzirom na to da je muslimanima zabranjena kamata, a sve banke koje trenutno posluju u Sandžaku koriste kamatu, poslovanje ovih finansijskih institucija nije prihvatljiv sa islamskog aspekta. Znači da bi se zadovoljila finansijska i investiciona potreba muslimana-vjernika mora postojati jedna finansijska institucija koja će poslovati u dozvoljenim okvirima u skladu sa islamskom pravom. Ali, pošto takva institucija trenutno ne postoji, svi oni koji izbjegavaju kamatu vjerovatno neće ostaviti svoju uštedevinu u klasične banke, pa je i time privreda uskraćena za bitan finansijski potencijal. Također, pojedinci koji ne žele da finansiraju svoje investicije, odnosno potrošnju, kamatnim kreditima imaju problem nabaviti novac na *halal* (sa islamskog aspekta dozvoljen) način.

Islamsko bankarstvo nastoji rješavati ove dileme, pa zato želimo sa ovim istraživanjem analizirati da li su stanovnici Sandžaka spremni prihvatiti islamsko bankarstvo odnosno kakva očekivanja imaju od ovog koncepta.

EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

HIPOTEZE I DIZAJN ANKETNOG UPITNIKA

Da bi provjerili prihvatljivost islamskog bankarstva za stanovnike Sandžaka, želimo analizirati stavove u pogledu glavnih izazova kod osnivanja islamskih banaka. Bećirović & Dudić [2] su spomenuli nekoliko glavnih izazova kod osnivanja islamskih banaka:

- izazovi kod mobilizacije štednje;
- izazovi kod mobilizacije sredstava;
- izazov ljudskih resursa;
- izazovi kod primjene partnerskih instrumenata;
- izazovi kod primjene dužničkih instrumenata;
- izazov ekonomskog potencijala i
- izazov institucionalnog okvira.

Kod ovog empirijskog istraživanja koncentrisati smo se na analizu ponašanja kod finansijskih transakcija građana Sandžaka. Zato želimo analizirati u kojoj mjeri bi pojedinci bili spremni da ostave novac na štedni račun kod islamske banke, spremnost traženja novca od islamske banke, generalno povjerenje u finansijske institucije i spremnost da drugo lice upravlja štednjom pojedinca.

Na osnovu teorijskih istraživanja vezano za islamske banke kao i saznanja iz oblasti bihevioralnih finansija, želimo provjeriti sljedeće hipoteze:

1. H1: Većina ispitanika je načelno spremna da sarađuje sa jednom islamskom bankom

2. H2: Pojedinci izbjegavaju koristiti štedne račune sa mogućnost gubitkom
3. H3: Većina ispitanika izbjegava finansijske transakcije sa postojećim bankama
4. H4: Pojedinci će prihvatiti da drugo lice investira štednju samo uz uslov strogog slijeđenja pravila (ograničenja autonomije)
5. H5: Pojedinci su spremni da traže novac od islamskih banaka
 - a. H5a: Pojedinci preferiraju dužničke nad partnerskim instrumenata za finansiranje svojih potreba.

Obzirom da je većina stanovnika Novog Pazara islamske vjeroispovijesti, pretpostavlja se da ne postoji principijelna odbojnost da se sarađuje sa jednom islamskom bankom.

Druga hipoteza se odnosi na odbojnost prema riziku od strane štediše. Generalna pretpostavka jeste da pojedinci ne žele lako da izgube svoju uštedevinu, koju su često godinama sa mukom zarađivali. Tako da se da pretpostaviti, da će biti stepen prihvatanja tzv. investicionih računa ("mudareba-računi"), gdje se dobit banke dijeli između banke i štediša, vjerovatno niska.

Treća hipoteza se odnosi na činjenicu da većina ljudi nema alternativu za ulaganje i finansiranje u skladu sa islamskim načelima. Zato se pretpostavlja da većina pojedinaca izbjegava transakcije sa postojećim klasičnim bankama.

Četvrta hipoteza želi provjeriti spremnost pojedinca da se povjeri štednja drugom licu, odnosno organizaciji. Za ovaj čin je potreban visok stepen povjerenja zbog asimetričnosti informacija, tj. strah od negativne selekcije i moralnog hazarda. Ovaj strah je izraženije kod islamskih banaka, jer štediše kod investicionih računa ostvaruju samo prihod ukoliko banka ostvaruje profit.

S druge strane, spremnost korišćenje sredstava islamske banke, tj. zaduživanje ili zaključivanje partnerskog ugovora o korišćenju novca, će biti sigurno prihvatljivi, nego ostavljanje uštedevine kod islamske banke. Štaviše, pretpostavka je da pojedinci preferiraju dužničke finansijske instrumente nad partnerskim, jer ih je strah od moralnog hazarda poslovnog partnera i žele sačuvati svoju samostalnost. [2, str. 86, 87]

Za provjeru spomenutih hipoteza korišćen je anketni upitnik od 17 pitanja. Također, anketni upitnik imao je ugrađen određen broj kontrolnih pitanja da bi provjerili iskrenost i posvećenost anketnom upitniku.

FORMIRANJE UZORKA

Istraživanje je sprovedeno na teritoriji grada Novog Pazara. Grad Novi Pazar je izabran zato što se radi o ekonomskom centru regije Sandžak, po ekonomskoj snazi i po broju stanovnika. Naime 42,1% ukupnog broja stanovnika sjevernog Sandžaka živi u Novom Pazaru, prema zvaničnom popisu iz 2011. godine.

Tabela 1. Broj stanovnika u sjevero-sandžačkim gradovima

Izvor: Zavod za statistiku Republike Srbije

Mjesto	Stanovnici	% udio	kum. %
Novi Pazar	100.410	42,1%	42,1%
Prijepolje	37.059	15,5%	57,6%
Tutin	31.155	13,0%	70,6%
Priboj	27.133	11,4%	82,0%
Sjenica	26.392	11,1%	93,0%
Nova Varoš	16.638	7,0%	100,0%
UKUPNO	238.787	100,0%	

Uzorak ispitanika formiran je slučajno u cilju da što sličnije odslikava populaciju Novog Pazara.

Tabela 2. Poređenje uzorka i populacije prema starosnoj strukturi ispitanika

Starost	Uzorak	Populacija	Razlika
Do 29 godina	48,5%	47,7%	0,8%
30-39 godina	22,7%	14,4%	8,3%
40-49 godina	16,7%	12,7%	3,9%
>=50 godina	12,1%	25,2%	-13,0%
UKUPNO	100%	100%	

Rezultati slučajnog uzorka pokazuju da je grupa ispitanika, prema starosnoj strukturi, reprezentativna za mlađu kategoriju ispitanika. Za starosne grupe od 30-39 godina, odnosno 40-49 godina, uzorak je veći od stvarnog udijela ove grupacije u populaciji. Prije svega grupa od 30-39 godina je previše sadržana. Starije osobe, u ovom slučaju osobe od 50 i više godina, nisu dovoljno sadržane u uzorku, što se može smatrati kao nedostatkom. Za veću reprezentativnost trebalo je smanjiti udio grupe od 30-39 godina i povećati udio grupe od preko 50 godina u uzorku.

Starosna struktura ispitanika utiče i na strukturu zaposlenja. Obzirom da je broj starijih osoba nizak u uzorku, tako je i broj penzionera dosta nizak sa 4,55%. Najveći broj ispitanika je zaposlen u privatnom sektoru, dok je učešće zaposlenika u javnom sektoru i broj studenata izjednačen. Ovdje, sa aspekta reprezentativnosti, je trebao udio penzionera i zaposlenika da bude veći, a udio studenata manji.

Slika 1. Struktura ispitanika prema zaposlenju

Što se tiče obrazovne strukture, 47% ispitanika posjeduju srednje ili niže obrazovanje, dok 53% ispitanika imaju više ili visoko obrazovanje. Gledajući na obrazovnu strukturu populacije Novog Pazara, gdje dominira srednje ili niže obrazovanje, procenat ove grupe bi trebao da bude veći. Međutim, tokom sprovođenja anketnog upitnika uočeno je da ova kategorija izbjegava ispunjavanje upitnika, iako je pružena stručna pomoć kroz objašnjenja od strane autora.

Slika 2. Struktura ispitanika prema obrazovanju

Svi ovi pokazatelji žele da provjere osnovne hipoteze za jedno početno istraživanje koje će se proširiti na ostale gradove u Sandžaku. Tako da visok udio

visokoobrazovanog stanovništva neće umanjiti vrijednost istraživanja, jer je ova grupa, u normalnom slučaju, spremnija da prihvati jedan novi koncept kao što je islamsko bankarstvo.

Kao što smo malo prije istakli, anketni upitnik je imao određen broj kontrolnih pitanja. 77% ispitanika dalo je koncizne odgovore na kontrolna pitanja, dok su ostali dali protivrječne odgovore na ova kontrolna pitanja. Tako da može tvrditi da u ispitanici iskreno i skoncentrisani odgovorili na pitanja.

Za lakšu analizu, svi mogući odgovori su šifrirani prema tome da li ukazuju na prihvatanju ili neprihvatanju islamskih banaka. Broj "1" označava neprihvatanje, dok broj "2" označava prihvatanje koncepta islamskog bankarstva. Na taj način možemo izvršiti lakšu statističku analizu dobijenih odgovora, jer su sva pitanja bila zatvorenog tipa i mogu se jasno klasifikovati da li idu u korist i protiv islamskog bankarstva.

ANALIZA REZULTATA UPITNIKA

Da bi dobili što objektivnije podatke od strane ispitanika sama pitanja bili su indirektnog tipa. Izbjegavali smo direktna pitanja tipa: "*Da li ste za islamske banke?*", jer smo pretpostavili da će većina ispitanika potvrdno odgovoriti na ovakva direktna pitanja bez dubljeg razmišljanja. Radi statističke analize postojalo je samo jedno pitanje koje se moglo klasifikovati kao direktno pitanje, gdje su ispitanici trebali da odgovore na sljedeće pitanje:

U koju od sljedećih banaka bi ostavili Vaš novac:

- a) *Švajcarska Međunarodna Banka*
- b) *Evropska Komercijalna Banka*
- c) *Nacionalna Banka Srbije*
- d) *Islamska Banka Nur*

Želimo napomenuti da su sva četiri primjeri hipotetični primjeri. Ključ ovdje je bio prefiks koji je odredio "brend" jedne banke. Prve tri alternative ukazuju na nepovjerenje prema islamskoj banci, dok četvrti odgovor označava prihvatanje.

Oko 70% ispitanika izabralo je hipotetičnu "Islamsku banku Nur". S druge strane, 24% izabrali švajcarsku banku, što ukazuje na dobar imidž švajcarskih banaka.

Ali sada želimo da uporedimo odgovore vezano za banku i potvrdne odgovore vezane za islamsku banku. Za svakog ispitanika se analiziralo da li je u većini slučajeva odgovorio za ili protiv islamskog bankarstva, na osnovu kodiranja odgovora. Ukoliko je u većini slučajeva (obzirom da je upitnik imao 17 pitanja, znači kod 9 ili više pitanja) odgovorio u prilog islamskog bankarstva, može se smatrati da ispitanik generalno podržava koncept islamskog bankarstva.

Kada sada uporedimo odgovore od izabranoj banci i o podršci islamskom bankarstvu, da se primijetiti da otprilike dvije trećine onih ispitanika, koji bi izabrali ne-islamsku banku, praktikuju finansijsko ponašanje koje ne odgovara islamskom bankarstvu. Ali, ipak, jedna trećina iz ove grupe ima pozitivno mišljenje o islamskom bankarstvu, tj. koristila bi finansijske instrumente islamske banke. Također, otprilike jedna trećina, koja bi izabrala hipotetičnu islamsku banku, po

svojem očekivanjima o finansijama ne bi izabrali islamsku banku. Znači, vjerovatno bi se brzo razočarali u koncept islamskog bankarstva.

Za provjeru naše prve hipoteze je bitno, da ukupno oko 58% ispitanika prihvata koncept islamskog bankarstva mjereno indirektnim pitanjima, što potvrđuje našu prvu hipotezu.

Slika 3. Preferencija ispitanika prema određenoj hipotetičnoj banci

Tabela 3. Unakrsna tabela za varijable "Izabrana Banka" i "Većina odgovora ZA"

		Većina odgovora ZA		Ukupno
		1	2	
Odabrana Banka	1	19,7%	10,6%	30,3%
	2	22,7%	47,0%	69,7%
Ukupno		42,4%	57,6%	100%

Sa statističkog aspekta, koeficijent korelacije između varijabli "izabrana banka" i "većina odgovora ZA (islamsko bankarstvo)" iznosi samo 0,301, znači ne postoji povezanost između njih. Ovo pokazuje da prihvatanje hipotetične islamske banke nije od presudnog značaja za prihvatanje koncepta islamskog bankarstva, što implicira da ne postoji veliko znanje o islamskom bankarstvu.

Također, želimo istraživati da li opšti pokazatelji o strukturi ispitanika (starost, obrazovanje i zaposlenost) utiču na naklonjenost prema islamskom bankarstvu. Stepenn korelacije je izuzetno nizak, kao što pokazuje *tabela 4*, tako da ove varijable ne utiču na odluku o prihvatanju islamskog bankarstva.

Tabela 4. Stepen korelacije između prihvatanje islamskog bankarstva i starosti, obrazovanja i zaposlenosti

Kriterije	Korelacija
Starost * Većina ZA	0,247
Obrazovanje * Većina ZA	0,205
Zaposlenost * Većina ZA	-0,138

Sada želimo provjeriti hipotezu koja se odnosi na mobilizaciju štednje. Druga hipoteza glasi: *"Pojedinci izbjegavaju koristiti štedne račune sa mogućnost gubitkom."*

Na odluku o otvaranju računa kod islamske banke utiče prije svega:

- šerijatski aspekt poslovanja i
- spremnost preuzimanja rizika.

Anketa je pokazala da 62,1% ispitanika putem indirektnih i direktnih pitanja ističe da im je islamski aspekt poslovanja bitan. Na osnovu ovog stava većina ispitanika će izbjegavati ostavljanje novca na štednim računima kod banka, odnosno ovaj vid štednje nije atraktivan za većinu ispitanika.

Slika 4. Da li je islamski aspekt poslovanja bitan za ispitanike?

Ovo postaje još jasnije kada se analiziraju konkretni odgovori gdje su pojedinci spremni da ostave svoju uštedevinu. Samo 16,7% ispitanika je spremna ostaviti svoju uštedevinu na klasičnim računima. Dodatnih 13,6% je spremna kooperirati sa klasičnim bankama, ali ne uzima kamata zbog vjerske zabrane. Čak 30,3% ispitanika nije spremna sarađivati sa postojećim finansijskim institucijama i zato gomila svoju uštedevinu van finansijskih institucija. Ipak 39,4% ispitanika je spremna uložiti svoju uštedevinu u oblik partnerstva, što je pozitivno sa aspekta prihvatanja islamskog bankarstva. Pored ove grupe, ispitanici koji su izabrali drugi i treći odgovor su potencijalni klijenti islamske banke. Mada vjerovatno ova grupa nije spremna preuzeti visok rizik.

Slika 5. Izbor ispitanika za gdje su spremni ostavljati svoju uštedevinu

Procenat iz prethodnih pitanja ukazuje da postoji spremnost ostavljanja novca uz rizik, tj. mogućnost gubitka dijela i potpunog gubitka uloga. Ali detaljnija pitanja iz oblasti investiranja pokazuju da postoji velik stepen odbojnost od rizika. Čak 95,0% onih ispitanika, koji su spremni da ostave novac u islamsku banku, nisu spremni preuzeti rizik. Ovo nije posebnost za ovu grupu ispitanika, nego i 93,9% svih ispitanika nisu spremni preuzeti rizik kod investicija, tj. uvijek biraju alternativu sa minimalnim rizikom.

Provjera spremnosti za rizik urađena prema klasičnim pitanjima iz bihevioralnih finansija, kao što je: *"Pretpostavimo da možete da investirate Vaš novac na dva načina od kojeg morate da birate jedan:*

- a) *investirati tako da će te najvjerovatnije dobiti 5.000 eura, ali postoji rizik da neće dobiti ništa*
- b) *investirati tako da ćete uzeti sigurnih 2.500 eura bez rizika"*

78,8% ukupnih ispitanika biralo je alternativu "b", što potvrđuju i prethodna istraživanja da ispitanici biraju alternative sa minimalnim rizikom.

Ovim je i potvrđena druga hipoteza. Potvrda druge hipoteze vodi do posljedice da islamske banke moraju nuditi štedne račune sa minimalnom vjerovatnoćom gubitka, tj. investiranje u projekte koje omogućavaju relativno sigurnu dobit (npr. iznajmljivanje nekretnina i sl.). Da se pretpostavi da određeni broj klijenata će čak pozajmiti novac islamskoj banci bez prava na udio u dobiti, ali i bez mogućnost gubitka uloga.

Ovo pokazuje i donja tabela, gdje su 80,8% onih ispitanika, koji su odabrali opciju "partnerstvo" kao oblik ostavljanje štednje, zaokružili da žele "sigurne" prihode sa minimalnim rizikom. S druge strane, oni koji su zaokružili opciju "gomilanje" su već spremnije preuzeti rizik, što ukazuje na činjenicu da trenutno ne vide adekvatnu investicionu alternativu za svoju uštedevinu.

Tabela 5. Unakrsna tabela između varijabli "Ostavljanje uštedevine" i "Preuzimanje rizika"

		Štednja		Ukupno
		1	2	
Ostavljanje štednje	Klasični štedni račun	15,2%	1,5%	16,7%
	Štedni račun bez kamate	12,1%	1,5%	13,6%
	Gomilanje kod kuće	19,7%	10,6%	30,3%
	Ulaganje u obliku partnerstva	31,8%	7,6%	39,4%
Ukupno		78,8%	21,2%	100,0%

Visok stepen gomilanja novca implicira da većina ispitanika izbjegava korišćenje transakcija sa postojećim bankama. Naprimjer, na pitanje da li pojedinci preferiraju isplatu svoje zarade na tekući račun ili gotovinski, samo 53% ispitanika izabralo je prvu opciju, što ukazuje na činjenicu da veliki broj ispitanika izbjegava čak posjedovanje tekućeg računa. Također, čak 74,2% ispitanika vrši svoje plaćanje gotovinski, a ne putem bezgotovinskih instrumenata plaćanja. Na osnovu ovih odgovora ne možemo potvrditi treću hipotezu, ali postoji opreznost kod korišćenja pojedinih instrumenata postojećih banaka, koja se ne odnosi samo na šerijatski aspekt poslovanja. Ovaj odgovor pokazuje da postoji nepovjerenje prema ovim modernim načinima plaćanja. Tako da se da zaključiti da su pojedinci spremni koristiti tekući račun za prijem novca i eventualno korišćenje običnih naloga za plaćanje (nalog za uplatu, isplatu i prenos). Ali platne kartice kao i štedni računi klasičnih banaka nisu popularni.

Četvrta hipoteza se odnosi na autonomnost banke, gdje će se investirati prikupljeni novac. Ovim pitanjima želeli smo provjeriti da li je ispitanicima bitno gdje će se uložiti prikupljeni novac. Po ovoj grupi pitanja, 68,2% svih ispitanika je dala odgovore da im je bitno da druga strana radi po određenim pravilima. Za buduće islamske banke bitno će biti da transparentno ukazuju gdje i kako se ulaže prikupljena štednja. Prije svega poslovanje u skladu sa islamskim načelima mora se istaknuti i objasniti budućim štedišama.

Peta hipoteza želi provjeriti spremnost pojedinca da potraže sredstva od islamske banke. 54,6% ispitanika je spremno koristiti islamske finansijske instrumente, što potvrđuje četvrtu hipotezu. Ali ovdje je bitna raspodjela, tj. koji instrumenti se najviše traže. Većina ispitanika preferira beskamatni zajam. Često postoji pogrešno shvatanje kod pojedinaca da islamsko bankarstvo predstavlja način dobijanja beskamatnog zajma. Ovo pitanje jasno pokazuje da ispitanici izbegavaju finansijske institucije kod pribavljanja novca, što ukazuje na manjak povjerenja. Međutim, da se pretpostavi da bi određeni broj ispitanika iz ove grupe prihvatio islamske finansijske instrumente. Većina ispitanika želi da pozajmi novac kod prijatelja, naravno ukoliko je to moguće i normalno bez kamate. Na drugom mjestu se nalazi opcija islamskog dužničkog finansiranja, prije svega kupovine fizičkog predmeta na odloženo plaćanje ili lizinga. Tek na trećem mjestu je partnerstvo. Ovaj grafikon potvrđuje pomoćnu hipotezu da pojedinci izbjegavaju partnerstvo i preferiraju

dužničke instrumente. Ovo istraživanje potvrđuje ponašanje korisnika sredstva iz drugih zemalja koji često izbegavaju partnerstvo nego koriste islamske dužničke instrumente.

Slika 6. Koji način finansiranja preferiraju ispitanici?

Slika 7. Da li ispitanici preferiraju klasično ili islamsko dužničko finansiranje

Zanimljivo je istaknuti jasan odgovor ispitanika povodom kredita od banaka: samo 12,1% ispitanika je birala opciju "Klasični krediti", dok 87,9% jednu ponuđeni alternativu iz oblasti islamskog dužničkog finansiranja, iako je opis druge opcije dosta nejasna za neupućene u instrumente islamskog bankarstva. Ovakav odgovor je znak velikog tržišnog potencijala za islamske banke. Mada ovdje treba također istaknuti da nije samo bitan dizajn jednog finansijskog instrumenta, nego i iznos

finansijskih troškova. Ukoliko su islamski finansijski instrumenti znatno skuplji od klasičnih kredita, tada se islamske banke, naravno, ne mogu nadati velikoj potražnji.

ZAKLJUČAK

Na osnovu našeg pilot istraživanja možemo zaključiti određene smjernice o finansijskom ponašanju pojedinaca na području sjevernog Sandžaka. Kod formiranja uzorka, istraživači su se suočili izazovom formiranjem reprezentativne grupe. Glavni je izazov bio ubijediti osobe iznad pedeset godina da učestvuju u istraživanju. Zato je udio ove grupe relativno mali, dok je udio grupe od 30-39 godina veći nego što je u ukupnoj populaciji. Također, udio ispitanika sa nižim ili srednjem obrazovanju je trebao biti veći. Ali, ovdje je, također, bio glavni izazov ubijediti pojedince da učestvuju u istraživanju. Za buduća istraživanja će biti neophodna klasifikacija ispitanika prema polu i mjestu boravka da bi se dobili još precizniji podaci. Istraživanje je pokazalo da treba pojedina pitanja iz anketnog upitnika modifikovati zbog lakšeg razumijevanja, s jedne strane, i preciznosti dobijanja iskrenijih odgovora od strane ispitanika.

Uprkos ovih izazova, može se tvrditi da se radi o prvom istraživanju o stepenu prihvatanja islamskog bankarstva u Sandžaku. Istraživanje nam daje informaciju da postoji veliko interesovanje o islamskom bankarstvu, jer je većina ispitanika načelno spremna da sarađuje sa jednom bankom, koja posluje prema islamskim načelima. Ovaj veliki tržišni potencijal nastaje zbog činjenice jer većina pojedinaca izbjegava koristiti klasične štedne račune, koji se nude od strane banaka, zbog izbjegavanje kamate. Zato, većina ispitanika svodi kontakt sa postojećim bankama na nivo posjedovanje tekućeg računa i vršenje platnog prometa klasičnim nalogima. Međutim, veliki tržišni potencijal ne znači da će svaka islamska banka imati automatski veliki broj klijenata. Ispitanici su istakli da im je islamski dozvoljen način poslovanja banke od izuzetne važnosti. Tako da će svaka buduća islamska banka morati da objasni svoj način rada potencijalnim klijentima. Ovo istraživanje je pokazalo da je stepen znanja o islamskom bankarstvu dosta nizak.

Drugi izazov buduće islamske banke jeste što većina ispitanika izbjegava štedne račune sa mogućnost gubitkom. Ovdje će biti neophodno da islamska banka nudi finansijske proizvode (odnosno štedne račune) po uzoru na investicione fondove. Znači za svaku ciljnu grupu nude se račune koji sadrže određeni nivo rizika. Na taj način se i islamskoj banci diktira na koji način može investirati prikupljenu štednju. Obzirom da većina ispitanika izbjegava rizik, islamska banka će morati investirati, prije svega, putem islamski dužničkih instrumenata da bi smanjila rizik gubitka. Ovom načinu investiranja ide u prilog činjenica da većina ispitanika preferira finansiranje putem ovih dužničkih ugovora, umjesto partnerskih ugovora. Tako da se da pretpostaviti da će primjena partnerskih ugovora biti smanjena na minimum. Partnerski ugovori bi se vjerovatno primijenili prije svega kod investiranja u poznate kompanije (naprimjer kupovina akcija), jer je ovdje poslovni rizik niži, ili kada se nude posebni računi, odnosno fondovi, za investitori koji su spremni preuzeti velik rizik zbog mogućeg velikog profita.

BIBLIOGRAFIJA

1. Ahmad, N., Haron, S., Perception of Malaysian Corporate Customers towards Islamic Banking Products & Services, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3 (4)
2. Bećirović, S. & Dudić, A. (2013) Izazovi kod osnivanja islamskih banaka, *Ekonomski izazovi*, 3, str. 78-96.
3. Bećirović, S., Plojović, Š., & Ujkanović, E. (2012) Uticaj investicija sa fiksnim prihodom na razvoj preduzetništva, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*, 27, str. 187-199.
4. Dudić, A. (2012) Islamsko bankarstvo - Novi koncept bankarstva, *Ekonomski izazovi*, 2, str. 101-110.
5. El Gamal, M. A. (2007) *Incoherence of Contract-Based Islamic Financial Jurisprudence in the Age of Financial Engineering*, članak dostupan na: <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/incoherence.pdf>
6. El Naggar, A. (1981) *Zinslose Sparkassen – Ein Entwicklungsprojekat im Nil-Delta*, Köln: Al-Kitab Verlag.
7. Haron, S., Yamirudeng, K., Islamic Banking in Thailand: Prospects and Challenges, *International Journal of Islamic Financial Services*, 5 (2)
8. Iqbal, M., Ahmad, A. & Khan, T. (1998) *Challenges Facing Islamic Banking*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
9. Kahf, M., Khan, T. (1988) *Principles of Islamic Finance: a Survey*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
10. Mehra, R. & Prescott, E. C. (1985) The equity premium – a puzzle, *Journal of Monetary Economics*, 15, pp. 145-161.
11. Obaidullah, M. (2005) *Islamic Financial Services*. Jeddah: Islamic Economics Research Centre.
12. Othman, A., Owen, L., Adopting and Measuring Customer Service Quality in Islamic Banks: A Case Study in Kuwait Finance House, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3 (1)
13. Plojović, Š. (2008) *Statistika*. Novi Pazar: Univerzitet u Novom Pazaru.
14. Republički zavod za Statistiku (2012) *Opštine i regioni u Republici Srbiji, 2012*. Beograd: Republički zavod za Statistiku.
15. Usmani, M. T. (2003) *Uvod u islamske finansije*. Živnice: Selsebil.

RESUME

Islamic banking has been growing continuously during the last forty years. We can find Islamic banks in more and more countries - with and without a majority Muslim population. Therefore, this research had the goal to analyse whether an Islamic bank can be established in the north of Sandzak region. One of the reasons why Sandzak has been chosen is that this region has a majority Muslim population. Thus, it was expected that Islamic banking will be attractive to them, because interest is forbidden for Muslims.

The research has shown that there is keen interest about Islamic banking, because the majority of polled individuals are ready to cooperate with an Islamic bank. This great market potential exists because the majority of the population avoid

transactions with standard banks. This was most evident by the fact that only a small number of polled individuals was prepared to put their savings in a standard savings account. The current contact between standard banks and polled individuals is only on the level of current accounts for payment transactions and to a limited degree on savings account, but without taking interest by the customer.

Moreover, the research has revealed that is very important that an Islamic bank operates according to Islamic norms. So it will be indispensable by any future investors to explain in detail the concept of Islamic banking. This is also necessary, because we found out that the knowledge about Islamic banking is very low.

Another challenge for a future Islamic bank will be that the risk averseness of savers. The absolute majority of polled individuals is not willing to accept the possibility of losing their savings. Therefore, an Islamic bank has to offer financial products like investment funds do, i.e. for every type of investor a different fund. Because majority of investors are not willing to take high risks, a future Islamic bank will concentrate on Islamic debt-based financial contracts, which contain a lower risk level than partnership contracts. Thus, the use of partnership contracts by Islamic banks will be relatively low. This fact is evident by almost all present Islamic banks today. The exception would be special funds (or accounts) which would be offered to investors, willing to take high risks for high profits.