



Ислам банкингі: жаңа мүмкіндіктер көкжиегі

Қыркүйек 2026



This document contains information related to a general market view and is provided for informational purposes only. It does not constitute an offer, commitment or agreement by Mastercard to engage in negotiations or enter into any specific arrangement with your organization ("Company") based on the content of this presentation. The general market view presented here is intended for informational purposes and should not be construed as a formal proposal or binding commitment from Mastercard.

The information in this document is proprietary to Mastercard and any use of information must include explicit reference to the source. Any projections, estimates, or expectations related to the market view are for illustrative purposes and should not be relied upon for decision-making. No assurances are given that any of these projections, estimates, or expectations will be realized, and no representation is made that the analysis provided is error-free.



АЛҒЫ СӨЗ

“ Орталық Азия елдері Ислам қаржы экожүйесінің қарқынды даму кезеңіне өтуде.

Клиент сұраныстары мен қаржы институттарының стратегияларында құрылымдық өзгеріс жүріп жатыр. Бүгінде ислам банкингі серіктестік пен жауапты бизнес қағидаларын ілгерілетіп, аймақтағы қаржылық инклюзияны кеңейтуде. Бұл Mastercard мақсаттарымен толық үндеседі.

Біздің міндет — Ислам банкингін аймақтың тұрақты экономикалық өсімінің драйверіне айналдыратын жағдай жасау. Есепте банктерге клиент сұраныстарына сай ұсыныстарды қалыптастыруға көмектесетін практикалық қадамдар талданған.



Құрметпен,
Санжар Жамалов

Бас директор,
Mastercard Қазақстан және
Орталық Азия

“ Орталық Азия елдері бұл салада маңызды өзгерістер қарсаңында тұр. Бұл аймақтағы халықтың басым бөлігі — мұсылман, сондықтан Ислам банкингі өнімдері туралы хабардарлық пен қызығушылық артып келеді.

Бұл шолуды Орталық Азияда ислам банкингінің әлеуетін ашу жолдарын, банктерге Ислам өнімдерін табысты іске қосу үшін қажетті қадамдарды және алғашқы табысты тәжірибелерден алынған сабақтарды көрсету үшін дайындадық.

Бұл есеп сізге бағыт-бағдар беріп, әрекетке ынталандырады деп сенеміз.



Құрметпен,
Бакай Мадыбаев

Вице-президент,
ТМД елдеріндегі консалтинг
бағытының басшысы

• МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ 05

ТҮЙІНДЕМЕ 06

01 НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР 07

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

02 ЖАҒАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ ТРЕНДТЕР 12

Ислам банкингінің жағандық және аймақтық экономикадағы орны

03 ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ 18

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

ҚОРЫТЫНДЫ 27

КІРІСПЕ

Неге банктер Ислам банкингіне қызығады?

Қаржылық қызметтермен жеткіліксіз қамтылған сегменттерге қол жеткізу

Ислам банкингі діни немесе этикалық себептермен пайыздық өнімдерден жүйелі түрде бас тартатын аудиторияға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бірқатар елде бұл экономикалық белсенді халықтың айтарлықтай бөлігін білдіреді. Олар қазірдің өзінде бейресми қаржылық тәжірибеге қатысады немесе банк қызметтерінің орнына

қолма-қол ақшаны пайдаланады. **Шариғатқа сай өнімдерді** ұсыну банктерге **бұрыннан бар сұранысты** ресімдеуге және оны реттелетін қаржы жүйесіне бағыттауға мүмкіндік береді. Бұл жаңа нарықты құру емес, маркетингтік тәуекелдерді азайтатын және дамуды жеделдететін бұрыннан бар клиенттік базаны институционализациялау.

Қаржыландыру көздерін әртараптандыру

Ислам құралдары **капитал тартудың балама арналарын**, оның ішінде инвестициялық депозиттерді және банктің қаржыландыру құрылымын кеңейтетін сукук нарығын ұсынады. Бұл пайыздық мөлшерлемелер нарықтарына тәуелділікті азайтып, мөлшерлеме ауытқуларына төзімділікті арттырады. Таяу Шығыс пен Оңтүстік-Шығыс Азиядағы инвесторлардың халықаралық өтімділікке қол жеткізуі қосымша фактор болып келеді. Олар үшін шариғат талаптарын сақтау — міндетті инвестициялық

критерий. Осылайша, ислам бағыты капитал көздері мен инвесторлардың географиясын әртараптандыратын стратегиялық буфер қызметін атқарады.

Бәсекелік дифференциация

Ислам өнімдері **бәсекелестік** тек бағаға емес, сонымен қатар **сенім мен беделге** де негізделген ерекше нарық санатын құрайды. Шариғатқа сай шешімдер ұсынатын банк тікелей баға жарысынан бас тартып, клиенттердің адалдығы жоғары тармақталған позицияға бет бұруда. Көптеген клиент үшін діни қағидаларға сәйкестік мөлшерлеме айырмасынан да маңызды. Бұл бізге

тұрақты тұтынушылар базасын құруға және баға белгілеудің агрессивті қысымынсыз тұтынушылардың кірістілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Алғашқы ойыншылар үшін мүмкіндік кезеңі

Көптеген дамушы юрисдикцияда **Ислам банкингі институционалдық даму сатысында**. Алғашқы қатысушылар стандарттарды белгілеуге қатысуға, реттеушілермен қарым-қатынас орнатуға және нарық қаныққаннан бұрын өздерін сала көшбасшылары ретінде көрсетуге мүмкіндік алады. Тарихи

тұрғыдан алғанда, қаржы секторларында дәл алғашқы ойыншылар инфрақұрылымды және брендтік ассоциацияларды қалыптастырады. Бұл оларға ондаған жылдар бойы сақталатын бәсекелестік артықшылық береді. Сала өскен сайын кіру кедергілері күшейеді, сондықтан қазіргі кезең нарықтағы позицияны қалыптастыру және оны бекіту үшін стратегиялық мүмкіндік терезесі болады.

• ТҮЙІНДЕМЕ

Ислам банкингі — Шариғат қағидаларына негізделген банк қызметінің бір түрі.

Бұған пайыз алу (риба), спекулятивтік операцияларға қатысу (ғарар) және тыйым салынған қызмет түрлерін қаржыландыруға тыйым жатады. Дәстүрлі банктерден айырмашылығы — исламдық банктер балама қаржы құралдарын қолданады және ұлттық реттеумен қатар ААОIFI мен IFSB сияқты беделді ұйымдар әзірлеген **халықаралық стандарттарға** сүйенеді. Бұл тәсіл олардың қызметінің діни және қаржылық талаптарға толық сәйкестігін қамтамасыз етеді.

Қазақстанда қабылданған реттеушілік өзгерістер ислам банкингінің дамуына мүмкіндік береді.

Қазақстан банктік реттеушілік базасын жаңартты, соның ішінде әмбебап банктерде ислам терезелері арқылы ислам банкингін дамытуға мүмкіндік беретін «Банктер және банк қызметі туралы» жаңа заң қабылданды. Реттеуші ислам қызметін ұйымдастырушылық және қаржылық бөлу, пруденциялық нормаларды қолдану және ақпаратты ашу талаптарын белгіледі. Мамандандырылған AIFC режимімен және ААОIFI және IFSB стандарттарын қолданумен бірге бұл ислам өнімдерін іске қосу үшін айқын және болжамды реттеушілік орта қалыптастырады.

Қазақстанның жетілген банктік және цифрлық инфрақұрылымы ислам банкингін қолданыстағы жүйеге қосымша ретінде енгізуге мүмкіндік береді.

Қазақстан бөлшек сауда банкингіндегі жоғары деңгейлі цифрландырумен, дамыған төлем инфрақұрылымымен және жетілген банк операциялық модельдерімен сипатталады. Бұл негізгі инфрақұрылымды толығымен қайта құрмай, ислам өнімдерін қолданыстағы IT, төлем және клиенттік контурларға біріктіруге мүмкіндік береді. Нәтижесінде, банктер өнім логикасына, тұтынушы тәжірибесіне және ислам

шешімдерінің экономикасына назар аудару арқылы time-to-market пен инвестициялық шығындарды азайта алады.

Ислам банкингін тиімді енгізу үшін банктің операциялық моделін кешенді түрде трансформациялау қажет. Бұған Шариғат кеңесін құру, шариғатпен сәйкестік рәсімдерін енгізу және бизнес-стратегияны Ислам өнімдерінің ерекшеліктеріне бейімдеу кіреді.

Өнімдер желісінде Шариғатқа сәйкес келетін құрылымдар қарастырылуы тиіс: бөлшек және ШОБ қаржыландыруы үшін тауарруқ, лизинг үшін ижара, ал тауарлық қаржыландыру үшін мурабаха. Алайда тек өнімдерді енгізу жеткіліксіз: персоналды оқытуды, шариғаттық сараптаманы дамытуды, IT-инфрақұрылымды құруды қамтитын толыққанды экожүйе қажет. Сондай-ақ ашықтық, қаржылық сауаттылық және діни аудиторияның сұраныстарына сәйкестік арқылы клиенттердің сенімін қалыптастыру маңызды. Осындай экожүйе болған жағдайда ғана Ислам банкингі тұрақты өсімді қамтамасыз етіп, клиенттер мен инвесторлар үшін ұзақ мерзімді құндылық қалыптастыра алады.



1 • НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

1.1 Ислам банкингінің анықтамасы

Ислам банкингі — Шариғат қағидаларына негізделген қаржылық қызметтер жүйесі. Соңғы үш онжылдықта Ислам қаржы институттары жекелеген банктерден басқаруындағы активтері триллион доллармен өлшенетін жаһандық индустрияға дейін өсті.

Бүгінде Ислам қаржы өнімдері тек діни талаптарға сәйкестік ретінде емес, сонымен қатар орнықты дамудың бір бөлігі ретінде қарастырылады: олар инвестиция тартуға көмектеседі, экономикалық өсімді ынталандырады және қаржылық инклюзияны арттырады.

Соңғы жылдары Орталық Азия елдерінде Ислам банкингіне қызығушылық айтарлықтай артты. Бұл заңнамалық өзгерістермен, халық сұранысының өсуімен және аймақтағы алғашқы ойыншылардың тәжірибесімен байланысты.

Қосымша фактор ретінде **балама және этикалық** қағидаттарға негізделген **қаржылық шешімдерді іздеуге** бағытталған **жаһандық трендті** атауға болады.

1.2 Ислам банкингін реттеудің ерекшеліктері

Ұлттық реттеу және мемлекеттік қадағалау

Ислам банкингін ұлттық қаржы жүйелеріне интеграциялау құқықтық дәстүр мен институционалдық архитектураға байланысты әртүрлі модельдер бойынша жүзеге асырылады. Мұсылмандар басым бірқатар елде **Ислам қаржы институттарын реттейтін арнайы заңдар** қабылданған. Алғашқы мысалдардың бірі — Малайзия. Онда бөлек заңнама параллель банк жүйесінің негізін қалады.

Малайзия моделі екі деңгейлі қадағалау жүйесін қамтиды: орталық банк дәстүрлі және Ислам банктерін реттейді. Соңғылары үшін арнайы ережелер қолданылады. Реттеушінің бірыңғай сәйкестік стандарттарын белгілейтін ұлттық Шариғат кеңесі бар. Ұқсас орталықтандырылған тәсіл Пәкістан, Судан, Нигерия мен басқа да елдерде қолданылады.

Парсы шығанағы елдерінде Ислам банктері жалпы банктік заңнама шеңберінде орталық банктердің қадағалауында болады. Жеке заңдардың орнына қолданыстағы нормаларды бейімдеу тәсілі пайдаланылады, ал кейбір юрисдикцияларда тәжірибені біріздендіру үшін орталық шариғат кеңестері жұмыс істейді.

Лицензиялау моделі: дербес банктер және исламдық терезелер

Әртүрлі юрисдикциялар Ислам банкингінің әрқилы институционалдық нысандарын пайдаланады. Кейбір елдер толыққанды ислам банктерін құруға рұқсат береді, ал басқалары дәстүрлі банктер ішінде Ислам «терезелерін» ашуға мүмкіндік береді. Мұндай модель жаңа институттар құруды қажет етпей-ақ, шариғатқа сәйкес өнімдерге қол жеткізу мүмкіндігін кеңейтеді.

Ислам терезелері үшін әдетте **арнайы талаптар белгіленеді**: қаражатты бөлек есепке алу, тәуекелдерді басқарудың дербес рәсімдері және шариат кеңесшілерінің қатысуы. Негізгі қағида — исламдық операцияларды банктің басқа қызмет түрлерінен бөлек жүргізу. Соңғы жылдары бірқатар елдер исламдық «терезелер» режимін ырықтандыруда. Оны секторды жедел дамыту және бәсекелестікті арттыру құралы ретінде қарастырады.

1 • НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

Салық салу және құқықтық бейімдеу

Салықтық және азаматтық заңнаманы бейімдеу — Ислам банкингінің дамуының қажетті шарты, себебі дәстүрлі нормалар пайыздық несиелерге бағдарланған. Тиісті түзетулер енгізілмесе, исламдық мәмілелер қосарланған салық салуға немесе қолайсыз салық режиміне тап болуы мүмкін.

Көптеген халықаралық қаржы орталықтары бұл теңгерімсіздіктерді мақсатты салықтық өзгерістер арқылы жойды. Мурабаха және ижара құрылымдары бойынша қосарланған салық салу жойылып, исламдық келісімшарттарынан алынатын пайда дәстүрлі банктік өнімдермен салыстырмалы салық жүктемесіне ие.

Нәтижесінде, бірқатар юрисдикцияда **Ислам банктері үшін бейтарап салық режимі** қамтамасыз етілді: операциялардың құқықтық нысаны дәстүрліден ерекшеленгенімен, экономикалық жүктеме салыстырмалы деңгейде сақталады.

AAOIFI – исламдық қаржыларды стандарттаудағы негізгі халықаралық институттардың бірі



45 -тен
астам ел

Ұйым стандарттары 45-тен астам елде исламдық қаржы институттарының **тәжірибесінде қолданылады.**

Елдердің мысалдары: Сауд Арабиясы, БАӘ, Малайзия



Шамамен
200
институционалдық
қатысушы

AAOIFI **45 елден шамамен 200 институционалдық қатысушыны** біріктіреді, олардың қатарында орталық банктер, қаржылық реттеушілер және исламдық банктер бар.

Қатысушылар мысалдары: Islamic Development Bank, Saudi Central Bank, Astana International Financial Center



Шамамен
100
стандарт

AAOIFI шариғаттық реттеу, бухгалтерлік есеп, аудит және басқару бағыттары бойынша **шамамен 100 стандарт** әзірледі.

1 • НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

1.3 Ислам банкингінің негізгі қағидалары

Пайыздық табысқа тыйым (риба)

Тәуекелсіз кепілдендірілген капитал **өсіміне** тыйым салынады. **Табыс** жай ғана ақшаны несиеге беруден туындамауы тиіс. Ол **саудамен, инвестициялармен** немесе **серіктестікпен** байланысты болуы керек, мұнда **тараптар тәуекелдер мен пайданы** бөліседі. Бұл пайданы нақты экономикамен байланыстырады және айырбастың әділдігін сақтайды.

Белгісіздікке тыйым

Шарттары, мәні немесе **міндеттемелері айтарлықтай белгісіз** мәмілелерге тыйым салынады. **Келісімшарттар ашық және құқықтық тұрғыдан айқын** болуы тиіс. Бұл қағида ақпараттық асимметрияны төмендетеді, даулардың алдын алады және келісімшарттардың анықтығын талап ете отырып, **қаржылық қатынастардың болжамдылығын** қамтамасыз етеді.

Спекулятивтік құмар ойыны сипатындағы қызметке тыйым (майсир)

Пайда құн жасаумен байланысты емес **кездейсоқтық пен таза спекуляцияға негізделген** мәмілелер жасауға тыйым салынады. Табыс өнімді қызметтен туындауы және жауапкершілікті тәуекелмен қатар жүруі керек. Бұл **қағида құмар ойындарын шектейді** және қаржының әлеуметтік тұрақтылығын қолдайды.

Пайда мен шығынды бөлу қағидасы (мушарака/мудароба)

Қаржыландыру серіктестік қағидатына негізделеді: **табыс нақты нәтижелерге байланысты**. **Пайда келісімге сәйкес бөлінеді**, ал **шығындар – салымға пропорционал**. Модель тараптардың мүдделерін үйлестіреді, тәуекел тәртібін күшейтеді және бекітілген пайызды үлестік қатысумен алмастырады.

Қаржылық операциялар мен нақты активтер арасындағы байланыс (тааллук әл-муаамалят биль-усуль)

Қаржылық мәмілелер нақты активтерге немесе **қызметтерге** негізделуі керек. **Ақша** дербес табыс көзі емес, **айырбас құралы** ретінде қарастырылады. Пайда активтерге иелік ету, сауда немесе нақты экономикаға инвестициялау арқылы қалыптасады. Бұл қағида спекуляцияны шектеп, қаржы мен өндірістік секторлар арасындағы байланысты нығайтады.

1 • НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

1.4 Ислам банкингі саласындағы негізгі халықаралық институттар

Исламдық қаржылардың халықаралық экожүйесі нарық үшін бірыңғай қағидаларды қалыптастыратын мамандандырылған институттар желісіне сүйенеді. Бұл ұйымдар өнімдердің шариғатқа сәйкестігін, банктердің реттеушілік тұрақтылығын, келісімшарттарды стандарттауды, өтімділікті басқаруды және саланың кәсіби үйлестіруін қамтамасыз етеді. Олар бірге сенім мен болжамдылық инфрақұрылымын жасайды, онсыз Ислам банкингін, трансшекаралық транзакцияларды және жаһандық капиталды тартуды дамыту мүмкін емес.

• AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)



Шариғат стандарттары. Ислам қаржы институттары үшін шариғат, бухгалтерлік есеп және аудит стандарттарын әзірлеу. Ондаған елде қолданылатын бірыңғай нормативтік базаны және салалық бағдарларды қалыптастыру

• IFSB (Islamic Financial Services Board)



Пруденциялық реттеу. Ислам банктері үшін капиталға, өтімділікке, тәуекелдерге және корпоративтік басқаруға қатысты халықаралық талаптарды белгілеу. Базель қағидаларын исламдық қаржылардың ерекшеліктеріне бейімдеу

• IIFM (International Islamic Financial Market)



Қаржылық келісімшарттар стандарттары. Банкаралық және нарықтағы операцияларға арналған типтік келісімшарттарды стандарттау. Құқықтық тәуекелдерді төмендету және трансшекаралық мәмілелерді жеңілдету

• CIBAFI (General Council for Islamic Banks and Financial Institutions)



Ислам банктерінің салалық қауымдастығы. Ислам қаржы институттарының кәсіби қауымдастығын үйлестіру. Саланың мүдделерін ілгерілету, құзыреттерді дамыту және халықаралық ынтымақтастықты кеңейту

• IILM (International Islamic Liquidity Management Corporation)



Ислам банктеріне арналған өтімділік құралдары. Ислам банктерінің өтімділігін басқару және реттеуші талаптарды орындау үшін қысқа мерзімді өтімді құралдарды (сукук) шығару

• Басқа институттар



- IICRA — арбитраж және дауларды реттеу
- IIRA — исламдық рейтинг агенттігі
- аймақтық қауымдастықтар

1 • НЕГІЗГІ АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚАҒИДАЛАР

Негізгі ұғымдар, ерекшеліктер, реттеу тәсілдері және халықаралық институттар

1.5 Дәстүрлі және Ислам банктерінің негізгі айырмашылықтарының айқын мысалы

Дәстүрлі және ислам банктері **әртүрлі қаржылық қағидаларға** сүйенеді; бұл бизнес-модельде, тәуекелдерді басқаруда және реттеуші архитектурада жүйелік айырмашылықтарды қалыптастырады. **Әдеттегі банкинг** пайыздық құралдарға және келісімшартпен бекітілген табыстылыққа негізделеді, ал мұнда тәуекелдің едәуір бөлігі клиентке жүктеледі. **Ислам моделі** сауда және серіктестік құрылымдарын пайдаланады, табысты шынайы активтің нақты нәтижесімен байланыстырады және мәміле тараптары арасында тәуекелді бөлісуді көздейді. Бұл **айырмашылықтар** өнімдік дизайн шеңберінен асып, **институционалдық құрылымда** да көрініс табады: стандартты қаржылық қадағалаумен қатар, исламдық банктер операциялардың рұқсаттылығын айқындайтын және діни-құқықтық нормаларға сәйкестікті қамтамасыз ететін формалданған шариаттық бақылауды интеграциялайды.



	Дәстүрлі банктер	Ислам банктері
Бизнес-модель	Табыс моделі пайыздық және комиссиялық көздерге негізделеді; операциялар белгіленген және өзгермелі мөлшерлемелер төңірегінде құрылады.	Сауда және инвестициялық маржа пайыздың орнына пайдаланылады; комиссияларға рұқсат етіледі, айыппұлдар табыс деп танылмайды; өнімдер шариғатқа сай сауда және серіктестік мәмілелер ретінде ұрылымдалады.
Тәуекел және табыстылық моделі	Тәуекелдің едәуір бөлігі клиентке жүктеледі , ал банктің табысы шарт талаптарында алдын ала бекітіледі.	Тәуекел мәміле құрылымына енгізілген және тараптар арасында бөлінеді ; банктің табысы активтің нақты нәтижесіне тәуелді.
Басқару, реттеу және бақылау	Стандартты қаржылық реттеу шеңберінде жүзеге асырылады: қадағалауды орталық банк, аудиторлар және корпоративтік бақылау органдары жүргізеді.	Сол қаржылық реттеушілерге бағынады, бірақ қосымша институционалдық шариғат қадағалауын қамтиды (мысалы, Жоғарғы Шариғат Кеңесі).

2. ЖАҢАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ ТРЕНДТЕР

Жаһандық экономикадағы Ислам банкингі және Қазақстан мысалында Орталық Азияның негізгі ерекшеліктері

2.1 Ислам қаржы жүйесіндегі Ислам банкингінің орны

Ислам экономикасы — исламдық қаржы, халал тағам индустриясы, модест-фэшн, медиа, халал туризм, фармацевтика және косметика салаларын қамтитын көпқұрамды экожүйе. Бұл құрылымның **ең ірі** әрі **жүйеқұраушы** элементі — **исламдық қаржы** секторы, ол көлемі жағынан кез келген жеке тұтынушылық сегменттен айтарлықтай басым.

Жаһандық исламдық қаржылар **негізгі бағыттар** бойынша **жедел өсім** көрсетуде. Саладағы жиынтық көлем бір жыл ішінде 4,9 трлн доллардан шамамен 6,0 трлн долларға дейін өсті (+22%). Бұл қаржылық инфрақұрылымның белсенді масштабталу және даму кезеңін көрсетеді.

Жүйенің өзегі Ислам банкингі болып қала береді. Бұл — ең ірі сегмент: оның көлемі 3,6 трлн доллардан 4,3 трлн долларға дейін өсіп (+21%), өтімділік пен бөлшек қаржыландырудың негізін қалыптастырады. Сонымен қатар сукук нарығы да дамуда: оның көлемі шамамен 1,0 трлн долларға жетті (+19%). Бұл берешек пен инвестициялық құралдардың рөлінің күшейгенін көрсетеді. Ұқсас өсім қарқынын исламдық қорлар да көрсетуде (+21%), ал такафул, сақтандыру сегменті 86 млрд доллардан 136 млрд долларға дейін өсіп, (+58%), сала құрылымындағы сақтандыру шешімдерінің үлесін кеңейтуде.

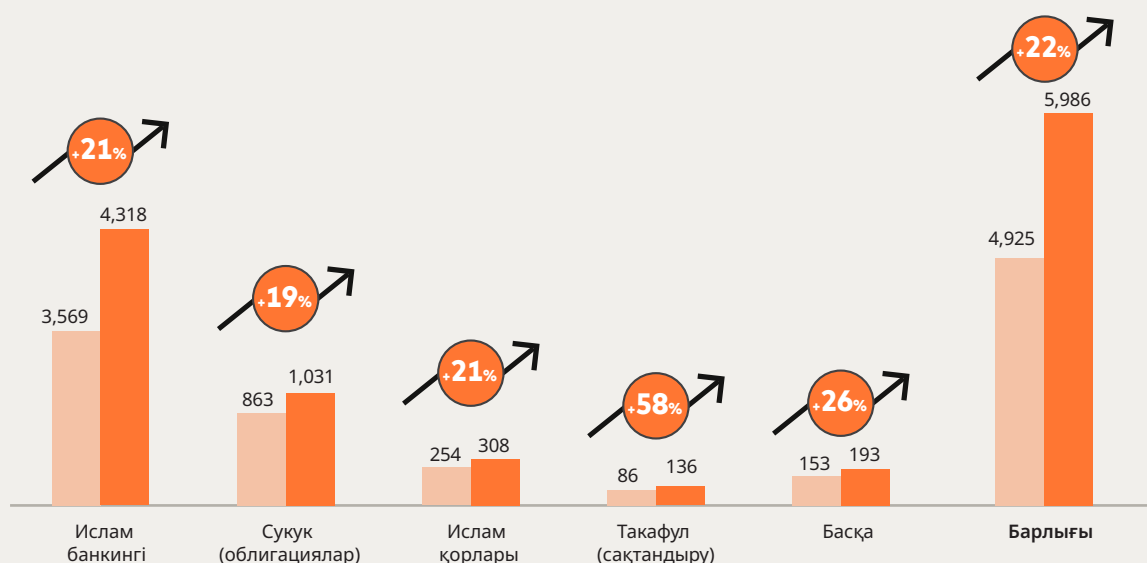
Байқалған динамика Ислам қаржысының бірнеше сегментінің бір мезгілде кеңеюін көрсетеді. Банк секторының басым рөлі сақталғанымен, нарықтық, инвестициялық және сақтандыру құралдарының маңызы артып келеді. Активтер құрылымының мұндай әртараптануы қаржылық шешімдер спектрінің кеңейіп, сала архитектурасының күрделене түскенін көрсетеді. Бұл бөлшек және институционалдық қатысушылардың неғұрлым кең ауқымына қызмет көрсетуге мүмкіндік береді.

Жаһандық ислам қаржысы компоненттері, 2023-2024

млрд долл.

● 2023

● 2024



● Дереккөз: LSEG Islamic Finance Development Report, State of the Global Islamic Economy Report



2. ЖАҢАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ ТРЕНДТЕР

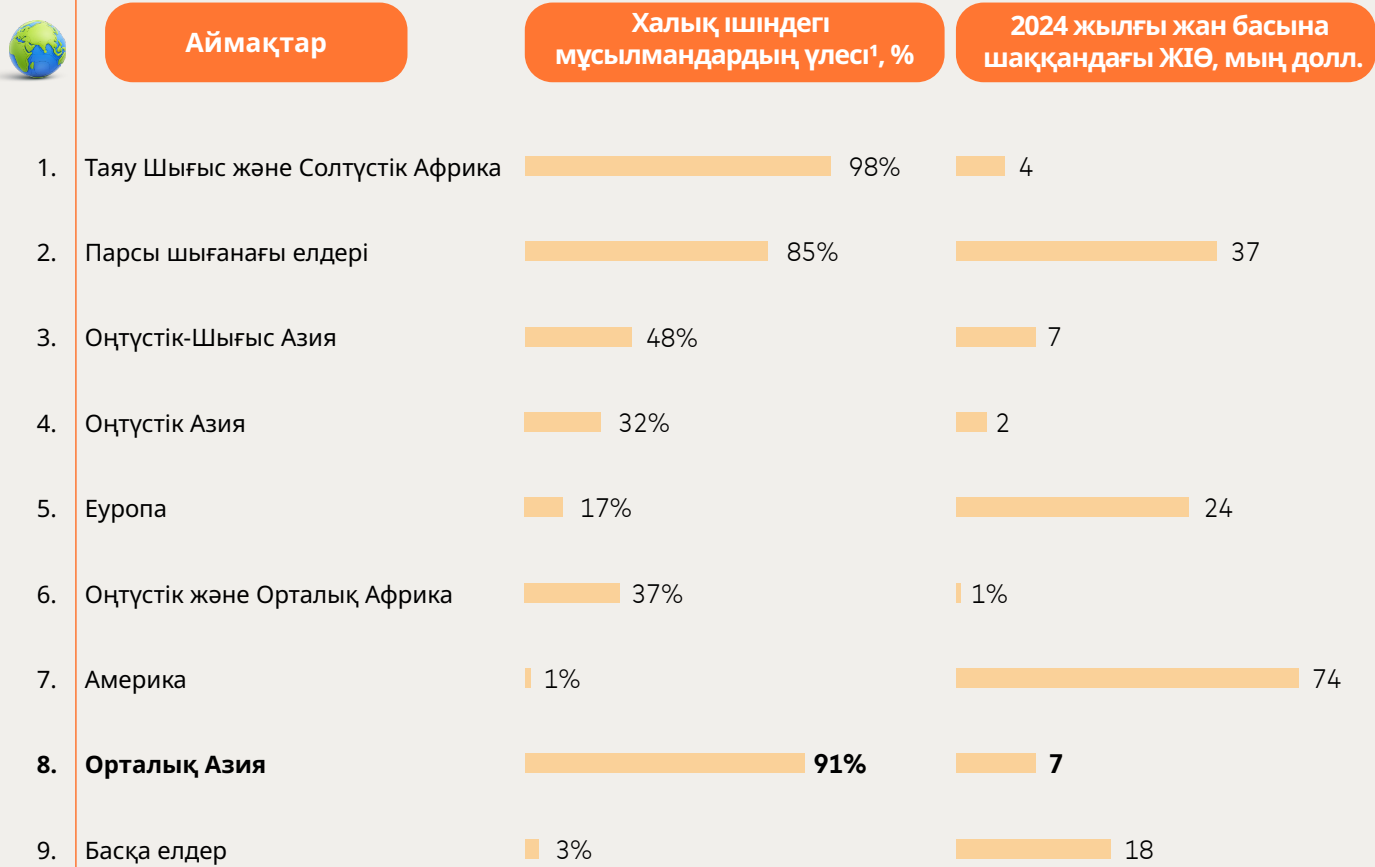
Жаһандық экономикадағы Ислам банкингі және Қазақстан мысалында Орталық Азияның негізгі ерекшеліктері

2.2 Орталық Азиядағы Ислам банкингі өсімінің макроэкономикалық алғышарттары

Мұсылман халқының аймақтық таралуы Таяу Шығыс пен Солтүстік Африка, Парсы шығанағы, Оңтүстік және Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінде жоғары шоғырланумен сипатталады. Бұл аймақтарда әлемдік мұсылман халқының негізгі бөлігі өмір сүреді. Сонымен қатар аймақтар арасындағы экономикалық даму деңгейі айтарлықтай ерекшеленеді: жан басына шаққандағы ЖІӨ ең жоғары көрсеткіштер Парсы шығанағы елдеріне, сондай-ақ Еуропа мен Американың дамыған экономикаларына тән. Ал Оңтүстік Азия және Оңтүстік пен Орталық Африка ірі демографиялық ауқымына қарамастан, табыс деңгейінің төмен көрсеткіштерін көрсетеді. Мұндай құрылым халықтың жоғары шоғырлануына қарамастан, ислам әлеміндегі экономикалық әркелкілікті айқындайды.

Орталық Азия **мұсылман халқының жоғары үлесімен (91%) және жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің орташа деңгейімен** ерекшеленеді. Аймақ салыстырмалы түрде ықшам, бірақ демографиялық тұрғыдан біртекті нарық қалыптастырады, мұнда жоғары діни шоғырлану дамып келе жатқан экономикалық базамен үйлеседі. Бұл мұсылман халқына бағытталған қаржы институттарына сұраныстың өсуіне алғышарттар қалыптастырады.

Аймақтар бойынша мұсылман халқы және жан басына шаққандағы ЖІӨ



1. Бағалау көрсеткіші. Дереккөз: LSEG Islamic Finance Development Report, аймақтық қаржы және банк шолулары



2. ЖАҢАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ ТРЕНДТЕР

Жаһандық экономикадағы Ислам банкингі және Қазақстан мысалында Орталық Азияның негізгі ерекшеліктері

2.3 Орталық Азия елдерінде ислам банкингінің даму деңгейі қандай?

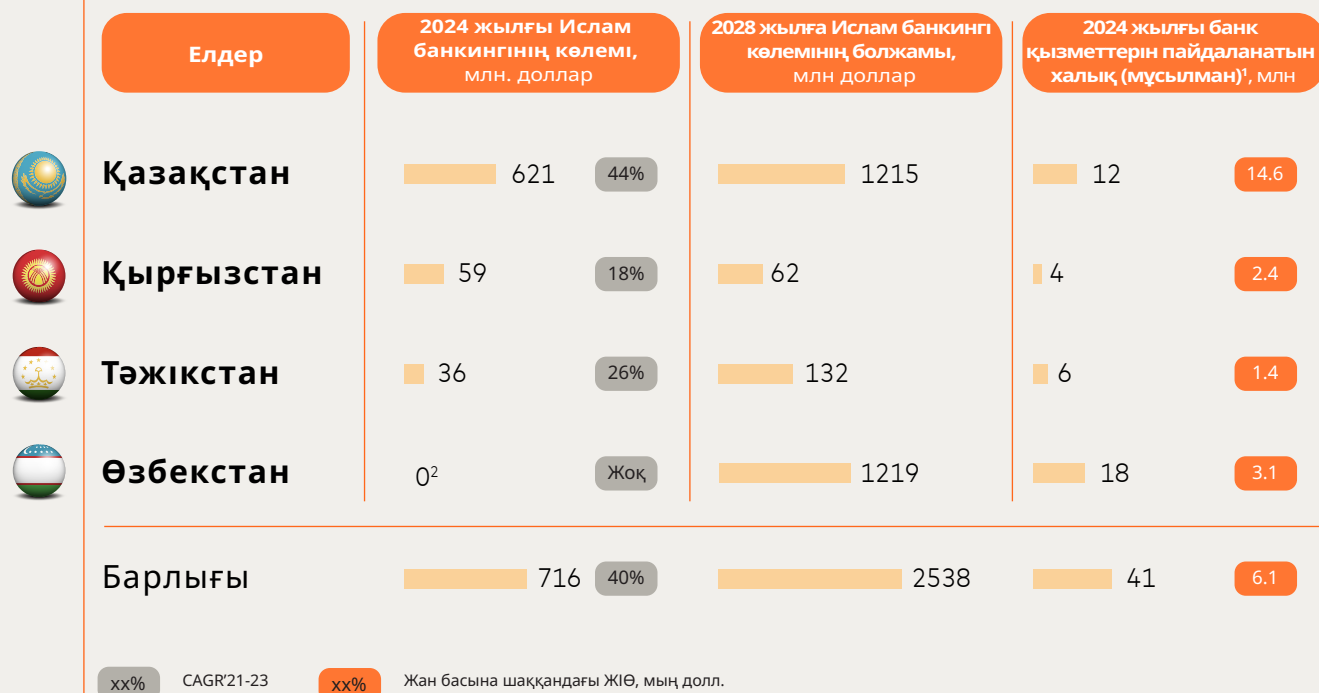
Орталық Азиядағы Ислам банкингі дамудың алғашқы кезеңдерінде. Нарықтың жиынтық көлемі шамамен 716 млн долларға жетеді, орташа жылдық өсім ~40%. 2028 жылға қарай болжам бойынша көлемі үш еседен астам өсіп, шамамен 2,5 млрд долларға жетеді. Бұл нарықтың қалыптасу кезеңін және өсудің қуып жетуші қарқынын көрсетеді.

Қазақстан аймақтағы ең ірі нарық болып келеді (шам. 621 млн долл.) және болжамды динамика бойынша көшбасшылығын сақтайды. Алайда **ең жоғары құрылымдық әлеует Өзбекстанмен** байланысты: нарықтың қалыптасуының ерте кезеңіне қарамастан, ауқымды банк аудиториясы мен демография есебінен көлемі 1,1 млрд доллардан асатын нарық күтілуде. Қырғызстан мен Тәжікстан нарық көлемі жағынан шағын болып қала береді, алайда екі таңбалы өсім қарқынын көрсетіп, халық тарапынан сұраныстың бар екенін дәлелдеуде.

Банк қызметтерін пайдаланатын мұсылман халқының саны **40 млн адамнан асады; бұл кең клиенттер базасын** құрайды. Бірақ ислам қаржысының енуі оның демографиялық әлеуетімен салыстырғанда төмен болып қала береді. Бұл нарық институционалданған сайын алғашқы ойыншылар стратегиялық позицияларды иелене алатын жеделдетілген кеңею үшін терезе жасайды.

Орталық Азия елдеріндегі Ислам банкингі

(жария қолжетімді деректердің шектеулі болуына байланысты Түрікменстан қосылмаған)



1. Бағалау көрсеткіші. 2. Елдегі Ислам банкингі активтерінің ағымдағы деңгейі. Дереккөз: The Future of Islamic Finance in Central Asia

2. ЖАҢАНДЫҚ ЖӘНЕ АЙМАҚТЫҚ ТРЕНДТЕР

Жаһандық экономикадағы Ислам банкингі және Қазақстан мысалында Орталық Азияның негізгі ерекшеліктері

2.4 Діни аудиторияның қалаулары

Қазақстандағы жобалық жұмыс аясында Mastercard Ислам банкингі өнімдері мен қызметтеріне қатысты клиенттердің **негізгі қалауларын** анықтады. Олардың ішіндегі **ең маңыздылары**: қолданудың ыңғайлылығы, шарттардың ашықтығы мен түсініктілігі, пропорционалды комиссиялардың орнына алдын ала белгіленген тұрақты төлем, сондай-ақ клиенттердің банктік емес қажеттіліктерін қамтитын халал қызметтер.

Mastercard жобалық қызметі негізінде клиенттердің қалаулары бойынша негізгі қорытындылар

1. **Діни ұстаным клиенттердің қалауларына әсер етеді**
Діни ұстанымы бар адамдар арасында діндарлық деңгейіне қарай кіші сегменттер бөлінеді және олардың қалаулары мен мінез-құлқы айтарлықтай ерекшеленеді
2. **Діни фактор жалғыз себеп емес**
Діни фактор маңызды, бірақ жеткіліксіз. «Исламдық» өнім тек халал емес, сонымен қатар тиімді әрі ыңғайлы болуы тиіс
3. **Шарттардың ашықтығы маңызды**
Шарттардың ашықтығы — сенімнің негізгі драйвері; пайдаланушылар жасырын комиссиялар мен түсініксіз тарифтерге наразы
4. **Тұрақты төлемге басымдық**
Банк қызметтері ақылы болған жағдайда тұрақты төлем қолайлырақ, ал пайыздық төлем күмән тудырады
5. **Халал қызметтерге қызығушылық**
Халал функциялар сенімді арттырады, мысалы, садақаны картамен немесе қосымша қызметтермен төлеу мүмкіндігі
6. **Билік өкілдерінің пікірлері сенімді нығайтады**
Банк немесе өнім сенімді оятуы үшін тәуелсіз аудит немесе Прухани көшбасшылардың пікірін қоса алғанда, билік органдарының растауы қажет

ҚАЗАҚСТАН

Дамыған банк инфрақұрылымы мен жаңа реттеушілік мүмкіндіктер ауқымды түрде масштабталатын пилоттық іске қосуды жүзеге асыруға жағдай жасайды



Дәстүрлі банкинг

Қазақстанда дәстүрлі банк жүйесі дамыған. Елде шамамен 23¹ коммерциялық банк жұмыс істейді, олардың жалпы активтері 70¹ триллион теңгеден (шамамен 140 миллиард \$) асады. Банк қызметтері экономиканың айтарлықтай бөлігін қамтиды, банк активтері ЖІӨ-нің шамамен 60%-ын құрайды.

Ауқымынан бөлек, Қазақстанның банк секторы цифрландыру деңгейінің жоғары болуымен ерекшеленеді. Ірі банктер мобильді экожүйелерді белсенді түрде енгізуде. Бәсекелестік нарықты жеделдетілген трансформацияға итермелейді: онлайн несие беру, қолма-қол ақшасыз төлемдер және қашықтан клиенттерді сәйкестендіру үлесі артып келеді.

Ислам банкингі

Соған қарамастан, **Ислам банкингінің үлесі әзірге шектеулі деңгейде (1%) қалып отыр.** Бұл қалыптасқан реттеушілік және институционалдық база аясында сектордың әлі де ерте даму кезеңінде екенін көрсетеді. Нарықта бірнеше ұсыныс бар, негізінен корпоративтік сегментке бағытталған.

Басқа банктер ұсынылмаған, себебі жуыр уақытқа дейін заңнама ислам қағидалары бойынша жұмыс істеу үшін бөлек банк құруды талап етті. Классикалық банктерде Ислам терезелері болмаған.

Халық

Халықтың шамамен 77%-ы² өзін мұсылман санайды, алайда Ислам банк өнімдерінің **ену** деңгейі **төмен** күйінде қалып отыр.

Бұл бірқатар фактормен түсіндіріледі:

- үйреншікті қызметтерді ұсынатын дамыған дәстүрлі банктер тарапынан жоғары бәсекелестік;
- халықтың Ислам банкингі туралы хабардарлығының шектеулі болуы;
- халық арасындағы діни тәжірибе деңгейінің әрқелкі болуы; бұл сұраныстың біркелкі қалыптаспауына әкеледі.

Соған қарамастан, сұранысы қанағаттандырылмаған клиент сегменттері бар: ең алдымен, діни ұстанымы жоғары адамдар.

Ислам банкингінің әрі қарай дамуына алғышарттар

Елде Ислам банкингінің дамуына ықпал ететін негізгі фактор — дәстүрлі банктерде исламдық терезелер ашуға мүмкіндік беретін **жаңа заңның қабылдануы.**

Бұл кіру кедергілерін төмендетіп, бөлек заңды тұлға құрмай-ақ сұранысты сынап көруге мүмкіндік береді.

Басқа маңызды алғышарттарға дамыған **құқықтық база, AIFC қолдауы** және Парсы шығанағы елдерінен инвесторлардың қызығушылығының артуы жатады.

● Дереккөз: 1. ҚР Ұлттық банкі 2. Қазақстан Республикасы Мәдениет және ақпарат министрлігінің Дін істері комитеті

Қазақстан

Реттеу



Бұрын қолданылған модель

Қазақстан аймақтағы **исламдық қаржыландыруды заңнамалық деңгейде жүйелі түрде қолдаған** алғашқы мемлекеттердің бірі болды.

2009 жылдың ақпан айында Ислам банктерінің қызметі мен исламдық бағалы қағаздарды шығарудың негізін қалаған заң қабылданды. Кейін, 2011 жылы заңнама мемлекеттік исламдық облигацияларды шығаруға мүмкіндік беріп, корпоративтік эмитенттер шеңберін кеңейтті. 2012 жылдың шілде айында ТМД елдеріндегі алғашқы ислам облигацияларының шығарылымы (ҚДБ шығарған) Қазақстан қор биржасында орналастырылды. Бұл мемлекеттің саланы дамытуға деген бейілдігін көрсетеді.

2020 жылы исламдық бағалы қағаздардың алғашқы листингі «Астана» халықаралық қаржы орталығында (AIFC) жүргізілді, ол ағылшын заңнамасы бойынша жұмыс істейді және **AAOIFI** және **IFSB** стандарттарын енгізген. Осылайша, AIFC басқалармен қатар халықаралық исламдық қаржы институттары мен инвесторларын тартуға бағытталған инфрақұрылым құрды.

Алайда **нарық шектеулі** күйде **қала берді**: Ислам моделі бойынша негізінен мамандандырылған банктер ғана жұмыс істей алды. Бұл айтарлықтай инвестицияларды талап етіп, сектордың ауқымды дамуын тежеді.

Соңғы реттеушілік өзгерістер

2025 жылдың желтоқсан айында 2026 жылдың бірінші тоқсанында күшіне енетін «Банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасының жаңа Заңының қабылдануы маңызды қадам болды. Негізгі жаңалық: заң дәстүрлі банктерге жеке заңды тұлға құрмай-ақ «ислам терезелері» арқылы ислам қызметтерін көрсетуге мүмкіндік береді.

Банктер операциялардың бөлек есебін жүргізуді қамтамасыз етіп, өнімдердің Шариғат нормаларына сәйкестігін қадағалайтын **Шариғатқа сәйкестік** кеңесін құруға міндетті. Реформа негізгі институционалдық кедергіні едәуір төмендетіп, исламдық сегментті кең ауқымды банк жүйесі үшін ашады.

Заң банктердің трансформациясын да жеңілдетеді: реттеуші талаптары сақталған жағдайда дәстүрлі банкті исламдыққа және керісінше конвертациялауға жол беріледі.

Сондай-ақ шетелдік банктердің филиалдарын ашуға қойылатын талаптар жеңілдетілді, оның ішінде рұқсат етілген операциялардың тізімі кеңейтілді.

Сонымен қатар 2023-2025 жылдары реттеуші исламдық құралдарға арналған жаңа стандарттарды әзірледі. Оған исламдық өнімдерге де қолданылуы мүмкін **цифрлық қаржы активтерін реттеудің жалпы тәсілдерін** қалыптастыру кіреді. Тәуекелсіз өтімді базаны қалыптастыру үшін мемлекеттік суикук шығару мүмкіндігі қарастырылуда.

● Дереккөз: ҚР Ұлттық банкі, Қазақстан қор биржасы, АХҚО (AIFC), ҚР Қаржы нарықтарын реттеу агенттігі



3 • ИСЛАМ БАНКИНГИН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.1 Ислам банкингін қалай қалыптастыруға болады?

Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, табысқа жету үшін кешенді тәсіл қажет, яғни шариғат стандарттарын қатаң сақтау, сондай-ақ банктің стратегиясы мен жұмыс моделін егжей-тегжейлі әзірлеу.

А. Басқару және реттеу

Нормативтік база және лицензиялау. Бірінші қадам — заңның сақталуын қамтамасыз ету: **Ислам банкі лицензиясын алу** немесе жұмыс істеп тұрған банкте **Ислам терезесін ашу**. Қазіргі уақытта толық реттеу жоқ елдерде банктер пилоттық жобалар арқылы жұмыс істейді немесе заңдардың қабылдануын күтуде (мысалы, Өзбекстан). Банк реттеуші органмен өзара әрекеттесуі керек: бизнес-жоспарды ұсынуы, бухгалтерлік есеп талаптарын орындауы және Шариғат кеңесінің болуы керек. Сондай-ақ пайыздық операциялармен салыстырғанда сауда операцияларына жоғары салық салуды болдырмау маңызды.

Шариғат бойынша басқару және аудит. Шариғат нормаларының сақталуын Шариғат кеңесі бақылайды. Банк кейіннен өнімдерді бекітетін және банктің барлық қызметіне үнемі аудит жүргізетін тәуелсіз сарапшылар кеңесін құрады. **Шариғат кеңесінде 1-2 шетелдік сарапшы мен жергілікті өкілдің** болғаны оңтайлы саналады. Олар өнім құрылымдарының рұқсат етілуін және пайызсыз есепке алу тәртібін айқындайды.

Бухгалтерлік есеп тұрғысынан ислам банкі халықаралық AAOIFI стандарттарын және IFSB ұсынымдарын қолданады.

Ә. Бизнес-модель және өнімдер

Нарыққа шығу стратегиясы. Банкті іске қосуды мақсатты сегменттер мен құндылық ұсынысына баса назар аудара отырып, стратегиялық шешім ретінде қарастырған жөн. Өнімнің халал екенін айту жеткіліксіз, тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін қанағаттандыру маңызды: цифрлық қызметтер, ислам ипотекасы немесе сауда маржасына негізделген бөліп төлеу жоспарлары сияқты өнімдер және бәсекеге қабілетті тарифтер. **Стратегия бәсекені** және негізгі қаржылық көрсеткіштерді өтелім көкжиегін **ескере отырып** қамтуы тиіс: алғашқы 2-3 жылда табыстылыққа қол жеткізілмеуі мүмкін.

Бөлшек сауда және ШОБ-қа арналған өнімдер мен қызметтер. Өнім желісін әзірлеу — маңызды практикалық қадам. Классикалық банк өнімдерін **шариғат қағидаларына бейімдеу** қажет. Несие өнімдерінің аналогтарына келетін болсақ, негізгі исламдық қаржыландыру схемаларына мыналар жатады:

- **Мурабаха** — тауарларды үстеме бағамен сату (сатып алуды қаржыландыруға ұқсас, мысалы, көлікті бөліп төлеу арқылы сатып алу)
- **Ижара** — лизинг, жалға алып, сатып алу (ипотекалық және жобалық қаржыландыруда кең таралған)
- **Мушарака** — акцияларды бөлу серіктестігін қаржыландыру (бизнес инвестициялары үшін жарамды)
- **Мудараба** — бұл сенімгерлік басқару әдісі, мұнда банк салымшылардың қаражатын жобаларға инвестициялайды, пайданы бөліседі
- **Сукук** — белгілі бір активтерге қаражат жинау үшін инвестициялық исламдық облигацияларды шығару. Банктер Ислам банкингіне көшу дереу трансформацияны қажет етпейтінін түсінуі маңызды. Іс жүзінде табысты нарықтар ислам терезелерінен, пилоттық өнімдерден және құзыреттіліктерді біртіндеп дамытудан басталды.

3 • ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

Ислам банкінің негізгі құрамдас бөліктері

Басқару және реттеу	Бизнес-модель және өнімдер	Жұмыс моделі
Басқару: - Шариғат бойынша басқару: Шариғат кеңесі, өкілеттіктері және шешімдері Shari'ah-by-design қағидасы	Стратегия, тарату және өсу: - Мақсатты сегменттер және олардың қажеттіліктері - Серіктестік: халал экожүйе - Кешенді ұсыныс (тарифтерді қоса алғанда)	Несиелік тәуекелдер - Келісімшарттар бойынша несиелік саясат - Қамтамасыз ету және құжаттама - Пайызсыз өндіріп алу - Шариғат нормаларына сәйкес бұзушылықтарды бақылау
Реттеу: - Сыртқы реттеу: Ұлттық банк және басқа да реттеуші органдар - Шариғатқа сәйкестік: өнімді бекіту, мәмілелерді бақылау және қызметкерлерді міндетті түрде оқыту	Бөлшек сауда бизнесі: - Күнделікті операциялар - Қаржыландыру - Сақтандыру және инвестициялар	Технология және деректер - Ислам келісімшарттарын қолдайтын Core-banking - Шариғат мақұлдауына ие Workflow - Қазынашылық жүйелері - Құжат айналымы және ережелер жиынтығы
	Шағын және орта бизнес: - Шоттар және өтімділік - Айналым капиталы - Капиталдық инвестициялар және өсу	Процестер мен рөлдер - End-to-end процестері - Негізгі рөлдер - Келісімшарттар және операцияларды бақылау - Модель: Ислам терезесі / еншілес банк / толық айырбас
		Қаржы және бухгалтерлік есеп - Келісімшарт түрлері бойынша бухгалтерлік есеп - Зекет және садақа (қажет болса) - Пайданы бөлу - Өтімділік, сукук, орналастырулар

Б. Жұмыс моделі

Несиелік тәуекелдер. Исламдық бағыттағы тәуекелдерді басқару базалық тәртіпті сақтай отырып, құралдарды бейімдеуді талап етеді. Өтімділік пайыздық банкаралық несиелерсіз жоспарланады (тауарлық мурабаха болуы мүмкін), ал стандартты несиелік тәуекелдермен қатар мәміленің шариғат талаптарына сай келмеу ықтималдығы да ескеріледі.

Жүйенің негізгі элементтері — несиелік тәуекелді бағалау, өтімділікті басқару, операциялық бақылау және реттеушілік қадағалау — **әдеттегі банк ісіндегідей қағидаларға негізделген**, бірақ рәсімдер мен саясат исламдық келісімшарттардың ерекшеліктеріне бейімделген. Бұл айырмашылықтар тәуекелдерді басқару талаптарының деңгейінде емес, өнімдердің құралдары мен құрылымында екенін білдіреді. Банк Ислам бағыты үшін жеке тәуекелдер саясатын әзірлеп, оны реттеуші органмен бекітуі қажет.

● 1. Зекет — мұсылмандардың мұқтаж жандарға көмектесу үшін жыл сайын жасайтын міндетті садақасы. Садақа — кез келген уақытта және кез келген мөлшерде берілетін ерікті қайырымдылық.
Дереккөз: Mastercard Advisors & Client Services



3 • ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

Технология және деректер. Ислам банкингі операциялық қызметке өзіндік ерекшеліктер енгізеді. IT саласы транзакциялардың исламдық сипатын «қолмен» емес, жүйелі түрде қолдауы керек. Әдетте бұл Core Banking жүйесінде **исламдық келісімшарттардың есебін жүргізе алатын** модульдерді **енгізуді** немесе **белсендіруді** білдіреді: пайыз орнына үстемеақы, жалдау төлемдері, пайда үлестері, сондай-ақ ішінара өтеу, мерзімінен бұрын жабу және рұқсат етілген қайта есептеу логикасы қолданылады. Сонымен қатар шарифат пен тәуекелдерді мақұлдауды бағыттау, верификация ережелері және сенімді құжат ағыны үшін workflow механизмдері қажет. Егер инфрақұрылымның бір бөлігі жергілікті немесе мамандандырылған болса (ұлттық жүйелерді қоса алғанда), интеграциялар ислам портфолиосы деректерінің дәлдігін қамтамасыз етуі тиіс, әсіресе ағындар мен есептілікті бөлу маңызды болатын исламдық терезе моделінде.

Процестер мен рөлдер. Банк исламдық операциялардың толық өмірлік циклі бойынша end-to-end процестерді құрып, енгізуі тиіс: **өнім идеясынан бастап шарифат талаптарын** келісу, сату, рәсімдеу, сүйемелдеу, кешіктіру мен жабуға дейін — нақты регламенттермен (кім/қашан тексереді, міндетті құжаттар, шешімдерді тіркеу және құрылымның өзгермеуін бақылау). Сонымен қатар бизнес/өнім, Шарифат, тәуекелдер, қаржы және аудит арасындағы рөлдер мен жауапкершілікті (RACI) бекітіп, «коммерциялық дайын» мен «операциялық/есептік орындалатын» арасындағы алшақтықты болдырмау қажет. Одан кейін бақылау нүктелері мен операцияларды басқаруды айқындау керек (алдын ала мақұлдау, рұқсат етілген ауытқулар және оларды авторизациялау, ауытқуларды есепке алу, ықтимал сәйкес емес мәмілелерден түскен табыспен жұмыс). Бұл шарифаттық және беделдік тәуекелден тікелей қорғаныс. Соңында іске асыру моделін таңдап, бекіту қажет (Islamic Window / еншілес құрылым / толыққанды ислам банкі), себебі ол бөлек есеп пен есептілік талаптарын, ортақ инфрақұрылымды пайдалану шектерін, процестердің дербестік деңгейін және трансформацияның жалпы құнын айқындайды.

Қаржы және бухгалтерлік есеп. Қаржы функциясы **исламдық операциялық модельдің негізгі** пайдаланушыларының біріне айналуға, себебі табыстың сипаты мен оны тану өзгеріп жатыр. Келісімшарт түрлері бойынша есеп жүргізіп, транзакцияларды P&L жүйесінде дұрыс жіктеу қажет: табыс пайыз емес, сауда маржасы, жалға беру ағыны немесе пайда үлесі ретінде қалыптасады. Жекелеген өнімдер үшін банк пен салымшылар/инвесторлар арасындағы пайда бөлінісі маңызды, бұл әдістемелерге, ашықтыққа және бақылауға талаптар қояды. Жеке блок — трансферттік баға белгілеу (FTP) және басқарушылық баға белгілеу: олар өнімдердің жаңа экономикасына сәйкес келіп, басқару моделінде «жасырын пайыздың» пайда болуына жол бермеуі тиіс. Соңында өтімділік пен орналастыру құралдары: исламдық контурда банк рұқсат етілген өтімділікті басқару құралдарына (кей юрисдикцияларда — сукук және өзге нысандар) сүйеніп, дәстүрлі пайыздық банкаралық өнімдерге шектеулерді ескеруі тиіс.



● Дереккөз: Mastercard Advisors & Client Services

3. ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.2 Күнделікті өнімдердегі исламдық қаржыландыру

Бөлшек сауданы қаржыландырудың өсуі сұраныстың күрделі құрылымымен қатар жүреді: клиенттерге күнделікті шығындар, орташа көлемдегі сатып алулар және ірі, мақсатты транзакциялар үшін құралдар бір уақытта қажет. Бұл қажеттіліктер ауқымын **исламдық қаржыландыру модельдері** толығымен қамтуы мүмкін. Бұл функционалдығы жағынан классикалық несиелеудің негізгі сегменттерімен салыстыруға болады.

Дегенмен Ислам банкингі бойынша бөлшек сауда қызметтері тек қаржыландырумен шектелмейді. Толыққанды модельге клиенттерді тарту және арзан қаржыландырудың негізі ретінде **ағымдағы және жинақ шоттары, төлем және карта қызметтері, инвестициялық және жинақ шешімдері, такафул сақтандыруы** және күнделікті **цифрлық** банк қызметтері кіреді. Мұндай ауқым Ислам банкін тар бағыттағы кредит провайдері емес, әмбебап бөлшек қаржы институты ретінде қалыптастырады.

Бөлшек клиенттердің негізгі тұтынушылық қаржыландыру қажеттіліктері Мурабаха және Тауарруқ схемалары арқылы жабылуы мүмкін

Қаржыландыруы бар өнімдер	Негізгі сипаттамалары	Несие түрі	Кепіл	Исламдық қаржыландырудың негізгі механизмдері
 Қаржыландыруы бар карталар	- Орташа және шағын транзакциялар - Қолма-қол ақша алу	Револьверлік	Жоқ	- Мурабаха - Тауарруқ - Ужра - Кард әл-Хасан
 Кепілсіз несие	- Ірі және орташа транзакциялар - Қолма-қол ақша алу	Біржолғы	Жоқ	- Тауарруқ - Кард әл-Хасан
 Мақсатты қаржыландыру	Ірі және орташа транзакциялар	Біржолғы	Жоқ	- Мурабаха - Кард әл-Хасан
 Автоқаржыландыру	Ірі транзакция	Біржолғы	Бар	- Мурабаха - Ижара
 Ипотекалық қаржыландыру	Ірі транзакция	Біржолғы	Бар	- Мурабаха - Ижара (сатып алумен)

Мурабаха, тауарруқ және ужра ислам схемаларын айналымдағы карта өнімдерінен бастап автокөлік қаржыландыруы мен кепілдендірілген ипотекаға дейінгі әртүрлі транзакцияларға бейімдеуге мүмкіндік береді. Бұл тетіктерді клиенттің үйреншікті жолдарына интеграциялау исламдық өнімдерді бөлек санат емес, нарықпен бірге масштабталатын бөлшек желінің құрылымдық бөлігіне айналдырады.

3. ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.3 Исламдық қаржыландырудың ең көп таралған схемалары қандай?

А. Ужра

Жазылым моделі — банк қызмет көрсетеді (лимитке қол жеткізу) және пайыздың орнына бекітілген ақы (комиссия) алады.

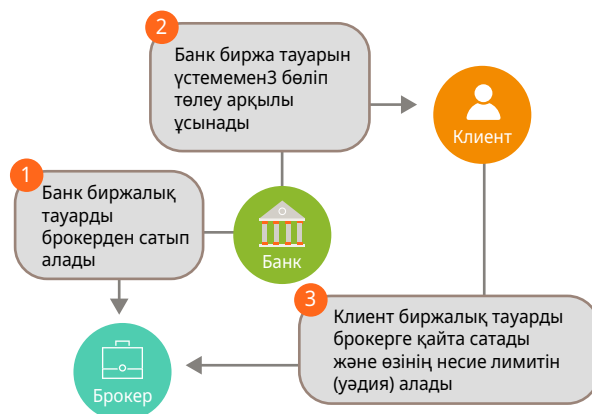
Комиссиялық алымның **бекітілген құрылымы** болуы мүмкін немесе қаржыландыру көлеміне байланысты болуы мүмкін (Оңтүстік-Шығыс Азияда кең таралған). Бұл Шариғат кеңесінің шешіміне байланысты.



Ә. Тауарруқ

Тауар үстемесі — банк биржадағы тауарды 2 брокерден сатып алады, оны клиентке бөліп төлеу арқылы үстеме ақымен сатады, содан кейін клиент тауарды брокерге қайта сатады.

Көбінесе, 3-қадамды клиенттің атынан агенттік келісім негізінде **банк жүзеге асырады**.



Б. Мурабаха

Үстемемен сату — банк клиенттің өтінішімен тауарды сатып алып, оны алдын ала келісілген тұрақты үстемемен қайта сатады

Бұл схема белгілі бір тауарлар бойынша сатушылармен серіктестікте пайдалану үшін тиімдірек (биржа тауарларын сатып алудың қажеті жоқ)



В. Ижара

Лизингтік модель — банк мүлікті сатып алып, клиентке жалға береді, кейін клиент оны сатып алады.

Модель мәні жағынан ужраға жақын, алайда мәміле нысаны — келісім мерзімі соңында клиент сатып ала алатын **нақты актив**.



3. ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.4 Қандай исламдық өнімдер комбинациясын қолдануға болады?

Аралас исламдық қаржыландыру өнімдері. Іс жүзінде басқа ислам өнімдері қаржыландыру механизмімен бірге жұмыс істейтін аралас ислам өнімдерін де кездестіруге болады. Мұндай өнімдер ислам банктеріне қаржыландыру схемаларын икемдеуге және масштабтауға, сондай-ақ тәуекелдерді тиімдірек басқаруға мүмкіндік береді.

Аралас өнімдерге мысалдар:

- 1. Тауарруқ + Уакәлә** — Уакәлә агенттік келісімі және исламдық депозит ашу арқылы клиентті қаржыландыру бойынша мәміле
- 2. Ижара + Мушарака** — активті үлестер бойынша бірлесіп сатып алу және кейін оны тараптардың бірінің сатып алуы (мысалы, исламдық ипотека)

Тауарруқ + Уакәлә

Стандартты тауарруқ схемасынан айырмашылығы — клиент банк басқаруымен **исламдық депозит** (Уакәлә) ашады, ал одан түскен кіріс қаржыландыру қарызымен **өзара есепке алынады**.

Бұл схема клиентке **лимитті бөліп пайдалануға** мүмкіндік береді (үстеме тек пайдаланылған бөлікке қолданылады)



Осы нақты ислам қаржыландыру схемаларын пайдалану Mastercard тарапынан тікелей ұсыныс болып табылмайды.

3 • ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.5 Ислам банкингінің бизнес үшін қандай шешімдері бар?

- **Бизнес қажеттіліктері.** Бизнес өскен сайын оның қаржылық қажеттіліктері негізгі операциялардан қаржыландыру құралдарына ауысады. Алғашқы кезеңдерде негізгі бағыттар **күнделікті есеп айырысу** операциялары болып келеді: ағымдағы шот операциялары, төлемдер, эквайринг, корпоративтік карталар және жалақы төлемдері.

Келесі кезекте, өтімділік пен айналым капиталын басқару қажет: сатып алу операцияларын қаржыландыру, қолма-қол ақша тапшылығын жабу және дебиторлық берешекпен жұмыс істеу. Жеткізу тізбектері күрделенген сайын сауданы қаржыландыруда қиындықтар туындайды (келісімшарттар бойынша есеп айырысу, контрагенттердің тәуекелдерін азайту). Кеңейту кезеңінде активтерді қаржыландыру өзекті бола бастайды: жабдықтар, көлік, өндірістік нысандар және коммерциялық жылжымайтын мүлік

Бизнес дамуына қарай ШОБ қажеттіліктерінің эволюциясы



- **Исламдық бизнеске арналған өнімдер.** Ислам банкингіде бұл қажеттіліктерді шариғатқа сай келісімшарттық механизмдер арқылы салыстырмалы шешімдермен қанағаттандыруға болады. Айналым капиталы үшін негізгі құрал — мурабаха (үстеме бағамен және бөліп төлеу жоспарымен сатып алу-сату арқылы сатып алуды қаржыландыру); стандартталған тауарларды болашақта жеткізу үшін салам; «тапсырыс бойынша» өндіру/өндіріс үшін истисна қолданылады.

3 • ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

ШОБ үшін негізгі өнімдер және тиісті негізгі исламдық қаржыландыру схемалары

ШОБ банк өнімдері	Несие түрі	Банктің табыс көзі	Ислам өнімдері
 Ағымдағы шот	—	Комиссия	Кард әл-Хасан
 Төлем картасы	Револьверлік	Комиссия	Тауарруқ Мурабаха Ужра
 Депозит	—	Пайда үлесі	Мударабә Уакәлә
 Кепілсіз несие	Револьверлік Біржолғы	Өнім бойынша үстеме	Истисна Салам
 Кепілдік/аккредитив	—	Комиссия Өнім маржасы	Уакәлә Кафала
 Кепілді несие	Біржолғы	Жалдау табысы Өнім маржасы	Мурабаха Ижара Мушарака

Сауда қаржыландыруы агенттік және кепілдік тетіктер арқылы (**уакәлә** және **кафала**), қажет болса, мурабаха негізіндегі сауда мәмілелері арқылы жүзеге асырылады.

Активтерді қаржыландыру көбінесе **ижара** (лизинг/жалдау, көбінесе кейіннен сатып алумен) схемасы, активті сатып алуға арналған мурабаха немесе мушарака (акцияны кезең-кезеңімен сатып алуды қоса алғанда) негізінде жүзеге асады.

Банктің табысы маржа, жалдау табысы немесе қызмет көрсету ақысы ретінде қалыптасады және нақты транзакцияға байланысты.

3 • ИСЛАМ БАНКИНГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ислам банкінің құрамдас бөліктері және оның негізгі банк өнімдері

3.6 Ислам банкінің айналасында халал экожүйені қалай құруға болады?

- **Халал экожүйені құру қағидалары.** Экожүйені дамыту клиенттердің банктік емес қажеттіліктерін және оларды жабатын қызметтерді анықтаудан басталады. Шешімдерді **Shari'ah-by-design** қағидаты бойынша әзірлеу **аса маңызды**. Талаптарды бастапқы кезеңде ескеріп, кейінгі сәйкестікті бақылауды қамтамасыз ету қажет.

Экожүйелік тәсіл халал-коммерция, ШОБ қызметтері, финтех және күнделікті lifestyle шешімдері бағытында дамуға мүмкіндік береді. Ұзақ мерзімді перспективада ислам банктерінің бәсекеге қабілеттілігі мұндай қызметтерді біртұтас клиенттік ортаға біріктіруге тәуелді.

- **Халал экожүйені шетелде жүзеге асыру.** Таяу Шығыстағы ислам банктері экожүйе қалыптастыру үшін банктік емес қызметтерді белсенді дамытып келеді.

Аймақтың ірі банктердің мысалында нарықта **клиенттердің банктік емес қажеттіліктерінің** едәуір бөлігін **қамтитын** ойыншылар бар екенін көруге болады.

Шетелде ислам банктері экожүйелері клиенттердің негізгі банктік емес қажеттіліктерін қамтиды

	Банк 1 Сауд Арабиясы	Банк 2 БАӘ
1. Халал сатып алу	✓ Адалдық бағдарлама және пайызсыз бөліп төлеу мүмкіндігі бар серіктестердің кең желісі	✓ Адалдық бағдарлама
2. Отбасылық банкинг	✓ Отбасы мүшелері үшін қосалқы шоттар ашу және басқару	✓ Отбасы мүшелеріне арналған ортақ шоттар және балаларға арналған карталар
3. Халал саяхаттау	✓ Halal Booking халықаралық қызметімен серіктестік	✓ Бейілдік бағдарламасы арқылы баллдармен қонақүй мен әуе билеттерін брондау
4. Қайырымдылық	✓ Мобильді қосымшадағы қайырымдылық жасау сервисі	✓ Мобильді қосымшадағы қайырымдылық жасау сервисі
5. Сақтандыру және денсаулық сақтау	✓ такафул исламдық сақтандыру өнімдерінің кең ауқымы: автокөлік сақтандыруынан бастап киберсақтандыруға дейін	✓ Өртүрлі такафул түрлері: жазатайым оқиғалардан жұмыссыз қалуға дейін
6. Ислам инвестициялары	✓ Банк қызметтері арқылы шариғатқа сай инвестициялар	✓ Банк қызметтері арқылы шариғатқа сай инвестициялар

● Дереккөз: клиенттерді зерттеу, веб-сайттарда ірі исламдық банктердің өнімдерін ұсыну



ҚОРЫТЫНДЫ

Біздің сараптамалық бағалауымыз бойынша, Орталық Азия Ислам банкингін дамыту үшін айтарлықтай әлеуеті бар дамып келе жатқан нарық болып келеді. Бұл аймақ қолайлы демографиялық құрылымды, балама қаржы құралдарына деген өсіп келе жатқан сұранысты және қаржы жүйелерін әртараптандыруға институционалдық қызығушылықты біріктіреді. Экономикалық интеграцияны нығайту, ішкі тұтынудың өсуі және қаржы институттарын біртіндеп жаңғырту жаңа қаржыландыру модельдерін енгізуге қосымша негіз болып табылады. Қазіргі кезең ислам қаржысын қаржы секторының ұзақ мерзімді құрылымдық кеңеюінің бір бағыты ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар аймақта исламдық қаржыны кеңейту үшін елеулі демографиялық және экономикалық әлеует бар: мұсылман халқының жоғары үлесі, қаржы құралдарын әртараптандыруға өсіп келе жатқан сұраныс және аймақтық капитал нарықтарының біртіндеп тереңдеуі. Орта таптың кеңеюі, қаржылық қызметтерді цифрландыру және кәсіпкерлік қызметтің дамуы ислам қаржыландыру қағидаларына сәйкес келетін өнімдерге деген сұранысты арттыруда.

Реттеуші база, нарық инфрақұрылымы және кәсіби құзыреттерді жүйелі дамыту тұрақты институционалдық ортаны қалыптастырып, исламдық қаржы өнімдеріне деген сенімді арттыра алады.

Қосымша өсу факторы исламдық қаржыны аймақ елдерінің қолданыстағы банк және инвестициялық экожүйелерге интеграциялау, сондай-ақ жетілген нарықтармен трансшекаралық ынтымақтастықты кеңейту болуы мүмкін. Жалпы алғанда, бұл процестер сектордың тұрақты кеңеюіне және оның ұлттық қаржы жүйелеріндегі рөлін нығайтуға жағдай жасайды. Ұсынылған бағалаулар дамудың мүмкін бағыттарын көрсетеді және саланы ұзақ мерзімді нығайтудың бар мүмкіндіктерін көрсетеді.



• ӘЗІРЛЕУГЕ ҚАТЫСҚАҢДАР

- **Сергей Попов**, Директор
- **Анжи Абдельрахман**, Ислам банкингі бойынша сарапшы
- **Александр Суродин**, Менеджер
- **Улдана Багисбай**, Кіші менеджер
- **Рустам Сахапов**, Консультант
- **Ержан Мусатаев**, Консультант

• БАЙЛАНЫС

• Бакай Мадыбаев

Вице-президент, ТМД елдеріндегі консалтинг бағытының басшысы
Bakai.Madybaev@mastercard.com

• Сергей Попов

Директор, ТМД елдеріндегі консалтинг бағытының басшысы
Sergey.Popov@mastercard.com

Disclaimer

© 2026 MasterCard International Incorporated. All rights reserved.

This document is provided for general informational purposes only and on a non-binding basis. It does not create any obligations, commitments, or assurances on the part of Mastercard. Mastercard may withdraw from any related discussions at any time without liability or further obligation, except with respect to confidentiality where applicable.

The information contained in this report, including any market insights, regulatory observations, analyses, projections, or estimates, is provided for illustrative purposes only. No representation or warranty is made as to the accuracy, completeness, or reliability of the information, and there can be no assurance that any projections, estimates, or expectations presented will be achieved or that the analysis is error-free. Any forward-looking statements are based on current assumptions that may change, and actual outcomes may differ. Mastercard does not accept responsibility for any decisions made based on this report.

Unless expressly stated otherwise, the contents of this report are confidential and proprietary to Mastercard and may not be disclosed, distributed, or used for any purpose other than review and internal evaluation without Mastercard's prior written consent.

All brands, logos, trade names and marks referred to herein ("Trademarks") are the property of their respective trademark holders. Mastercard does not make any representations in relation to any third-party Trademarks. Any references to such Trademarks in this document are for informational purposes only and do not constitute any affiliation, endorsement, and/or sponsorship of the Trademarks, the underlying products, and/or the Trademark holders. You are solely responsible for seeking the prior consent of the Trademark holder for any use of a Trademark.





Назар аударғаныңызға
рақмет!