



Исламский банкинг: ОКНО НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Сентябрь 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.



ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

“ Страны Центральной Азии вступают в период активного развития экосистемы исламских финансов.

В ожиданиях клиентов и в стратегиях финансовых институтов происходит структурный сдвиг. Сегодня исламский банкинг помогает распространять принципы партнерства и ответственного ведения бизнеса, расширять финансовую инклюзию в регионе. Это очень созвучно и целям Mastercard.

Наша задача – помогать создавать условия, при которых исламский банкинг станет одним из драйверов устойчивого экономического роста региона. В отчете проанализированы и практические шаги, которые помогают банкам выстроить предложения, соответствующие ожиданиям клиентов.



С уважением,
Санжар Жамалов

Генеральный директор,
Mastercard Казахстан и
Центральная Азия

“ Страны Центральной Азии стоят на пороге значительных перемен в этой сфере. Большая часть населения в регионе исповедуют ислам, повышается осведомленность о продуктах исламского банкинга и интерес к ним.

Мы подготовили этот обзор, чтобы поделиться видением того, как исламский банкинг может раскрыть свой потенциал в Центральной Азии, какие шаги необходимо предпринять банкам для успешного запуска исламских продуктов, и какие уроки можно извлечь из первых успешных примеров.

Надеемся, что отчет станет для вас полезным ориентиром и вдохновит на действия.



С уважением,
Бакай Мадыбаев

Вице-президент,
Руководитель консалтинговой
практики в СНГ

• СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 05

РЕЗЮМЕ 06

01 ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ 07

Ключевые понятия, особенности, подходы к регулированию и международные институты

02 МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ 12

Исламский банкинг в мировой экономике и региональной экономике

03 КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ 18

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27

ВВЕДЕНИЕ

Почему исламский банкинг интересен банкам?

Доступ к недообслуживаемым клиентским сегментам

Исламский банкинг открывает доступ к аудитории, которая по религиозным или этическим причинам системно избегает традиционных процентных продуктов. В ряде стран это значительная часть экономически активного населения, уже участвующая в неформальных финансовых практиках или

использующая наличные вместо банковских услуг. Предложение **шариат-совместимых продуктов** позволяет банкам формализовать **существующий спрос** и перевести его в регулируемую финансовую систему. Это не создание нового рынка, а институционализация уже присутствующей клиентской базы, что снижает маркетинговые риски и ускоряет развитие.

Диверсификация источников фондирования

Исламские инструменты формируют **альтернативные каналы привлечения капитала**, включая инвестиционные депозиты и рынок сукук, что расширяет структуру фондирования банка. Это снижает зависимость от процентных рынков и повышает устойчивость к колебаниям ставок. Дополнительным фактором является доступ к международной ликвидности со стороны инвесторов Ближнего Востока и Юго-Восточной

Азии, для которых шариатская совместимость является обязательным инвестиционным критерием. Таким образом, исламское направление работает как стратегический буфер, диверсифицируя источники капитала и географию инвесторов.

Конкурентная дифференциация

Исламские продукты создают отдельную рыночную категорию, где **конкуренция** строится не только вокруг цены, но и **вокруг доверия и репутации**. Банк, предлагающий шариат-совместимые решения, выходит из прямой ценовой гонки и формирует нишевое позиционирование с высокой клиентской лояльностью. Для многих клиентов соответствие

религиозным принципам является более сильным фактором выбора, чем разница в ставке. Это позволяет формировать устойчивую клиентскую базу и повышать доходность клиентов без агрессивного ценового давления.

Окно возможностей для ранних игроков

В большинстве развивающихся юрисдикций **исламский банкинг находится на этапе институционального становления**. Ранние участники получают возможность участвовать в формировании стандартов, выстраивать отношения с регуляторами и закрепляться как отраслевые лидеры до насыщения рынка. Исторически в финансовых секторах именно

первые игроки формируют инфраструктуру и бренд-ассоциации, которые сохраняют конкурентное преимущество на десятилетия. По мере роста отрасли входные барьеры усиливаются, поэтому текущий период представляет собой стратегическое окно для формирования и закрепления рыночной позиции.

РЕЗЮМЕ

Исламский банкинг – форма банковской деятельности, основанная на принципах Шариата.

Это включает запрет на взимание процентов (риба), участие в спекулятивных операциях (гарар) и финансирование запрещенных видов деятельности. В отличие от конвенциональных банков, исламские банки используют альтернативные финансовые инструменты и подчиняются как национальному регулированию, так и **международным стандартам**, разработанным авторитетными организациями, такими как AAOIFI и IFSB, обеспечивая соответствие религиозным и финансовым требованиям.

Принятые регуляторные изменения в Казахстане создают возможности для развития исламского банкинга.

В Казахстане обновлена законодательная база банковского регулирования, включая принятие нового закона «О банках и банковской деятельности», который допускает развитие исламского банкинга в формате исламских окон в универсальных банках. Регулятором закреплены требования к организационному и финансовому разделению исламской деятельности, применению пруденциальных норм и раскрытию информации. В сочетании со специализированным режимом AIFC и применением стандартов AAOIFI и IFSB это формирует понятную и предсказуемую регуляторную среду для запуска исламских продуктов.

Зрелая банковская и цифровая инфраструктура Казахстана позволяет внедрять исламский банкинг как надстройку над существующей системой.

Казахстан характеризуется высоким уровнем цифровизации розничного банкинга, развитой платёжной инфраструктурой и зрелыми операционными моделями банков. Это позволяет интегрировать исламские продукты в существующие IT-, платёжные и клиентские контуры без полного пересбора базовой инфраструктуры. В результате банки

могут сократить time-to-market и инвестиционные затраты, сосредоточив усилия на продуктовой логике, клиентском опыте и экономике исламских решений.

Эффективное внедрение исламского банкинга требует комплексной трансформации операционной модели банка, включая создание Шариатского совета, внедрение процедур шариатского комплаенса и адаптацию бизнес-стратегии под специфику исламских продуктов.

В продуктовой линейке необходимо предусмотреть схемы, соответствующие Шариату, такие как таваррук для розничного и МСБ-финансирования, иджара для лизинга, мурабаха для товарного кредитования. Однако одного внедрения продуктов недостаточно – требуется построение полноценной экосистемы, включающей обучение персонала, развитие шариатской экспертизы, создание ИТ-инфраструктуры, а также формирование доверия со стороны клиентов через прозрачность, финансовую грамотность и соответствие ожиданиям религиозной аудитории. Только при наличии такой экосистемы исламский банкинг сможет обеспечить устойчивый рост и долгосрочную ценность для клиентов и инвесторов.



1 • ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ

Ключевые понятия, особенности, подходы к регулированию и международные институты

1.1 Определение исламского банкинга

Исламский банкинг – это система финансовых услуг, основанная на принципах Шариата. За последние три десятилетия исламские финансовые институты выросли из единичных банков в глобальную индустрию с триллионами долларов под управлением.

Сегодня исламские финансовые продукты рассматриваются не только как дань религиозным нормам, но и как часть устойчивого развития: они помогают привлекать инвестиции, стимулируют экономический рост и повышают финансовую инклюзия.

В странах Центральной Азии интерес к исламскому банкингу особенно возрос в последние годы на фоне изменений в законодательстве, растущего спроса населения и примеров первых игроков в регионе.

Дополнительным фактором является **глобальный тренд на поиск альтернативных и этически ориентированных финансовых решений**.

1.2 Особенности регулирования исламского банкинга

Национальное регулирование и государственный надзор

Интеграция исламского банкинга в национальные финансовые системы осуществляется по различным моделям, зависящим от правовой традиции и институциональной архитектуры. В ряде стран с мусульманским большинством приняты **специальные законы, регулирующие исламские финансовые институты**. Одним из ранних примеров является Малайзия, где отдельное законодательство заложило основу параллельной банковской системы.

Малайзийская модель предполагает двухуровневый надзор: центральный банк регулирует как конвенциональные, так и исламские банки, при этом для последних действуют специальные нормы. При регуляторе функционирует национальный Шариатский совет, устанавливающий единые стандарты соответствия. Схожий централизованный подход применяется в Пакистане, Судане, Нигерии и других странах.

В государствах Персидского залива исламские банки находятся под надзором центральных банков в рамках общего банковского законодательства. Вместо отдельных законов используется адаптация существующих норм, а в ряде юрисдикций действуют центральные шариатские советы для унификации практики.

Модель лицензирования: самостоятельные банки и исламские окна

Юрисдикции используют разные институциональные формы исламского банкинга. Одни разрешают создание полностью исламских банков, другие допускают исламские окна внутри конвенциональных банков. Такая модель расширяет доступ к шариат-совместимым продуктам без необходимости создавать новые институты.

Для **исламских окон** обычно **устанавливаются специальные требования**: отдельный учет средств, отдельные процедуры управления рисками участие шариатских консультантов. Ключевой принцип — изоляция исламских операций от остальной деятельности банка. В последние годы ряд стран либерализует режим исламских окон, рассматривая его как инструмент ускоренного развития сектора и повышения конкуренции.

1 • ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ

Ключевые понятия, особенности, подходы к регулированию и международные институты

Налогообложение и правовая адаптация

Адаптация налогового и гражданского законодательства является необходимым условием развития исламского банкинга, поскольку традиционные нормы ориентированы на процентные кредиты. Без корректировок исламские сделки могут сталкиваться с двойным налогообложением или менее благоприятным режимом.

Многие международные финансовые центры устранили эти перекосы через целевые налоговые изменения. Были отменены случаи двойного налогообложения по структурам мурабаха и иджара, а прибыль по исламским договорам имеет сопоставимую налоговую нагрузку с конвенциональными банковскими продуктами.

В результате **исламским банкам** в ряде юрисдикций обеспечен **нейтральный налоговый режим**: юридическая форма операций отличается от традиционной, но экономическая нагрузка остается сопоставимой.

AAOIFI как один из ключевых международных институтов стандартизации исламских финансов



45+
стран

Стандарты организации **используются в практике** исламских финансовых институтов в более **чем 45 странах**

Примеры стран: Саудовская Аравия, ОАЭ, Малайзия



~200
институциональных
участников

AAOIFI объединяет около **200 институциональных членов из 45 стран**, включая центральные банки, финансовые регуляторы и исламские банки

Примеры участников: Islamic Development Bank, Saudi Central Bank, Astana International Financial Center



~100
стандартов

AAOIFI выпустила **около 100 стандартов** в направлениях шариатского регулирования, бухгалтерского учета, аудита и управления

1 • ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ

Ключевые понятия, особенности, подходы к регулированию и международные институты

1.3 Ключевые принципы исламского банкинга

Запрет процентного дохода (риба)

Запрещен гарантированный **прирост** капитала **без** принятия **риска**. **Доход** не может возникать из простого кредитования денег — он **должен быть связан с торговлей, инвестициями** или **партнерством**, где **стороны разделяют риски и результаты**. Это связывает прибыль с реальной экономикой и поддерживает справедливость обмена.

Запрет неопределенности (гарар)

Запрещены сделки с существенной **неопределенностью условий, предмета или обязательств**. **Контракты** должны быть **прозрачными** и **юридически определенными**. Принцип снижает информационную асимметрию, предотвращает споры и требует четкости договоров, обеспечивая **предсказуемость финансовых отношений**.

Запрет спекулятивной азартной деятельности (майсир)

Запрещены операции, основанные **на случайности и чистой спекуляции**, где прибыль не связана с созданием ценности. Доход должен возникать из производительной деятельности и сопровождаться ответственным риском. **Принцип ограничивает азартные практики** и поддерживает социальную устойчивость финансов.

Принцип разделения прибыли и убытков (мушарака / мудараба)

Финансирование строится на партнерстве: **доход зависит от реальных результатов**. **Прибыль распределяется по соглашению, убытки — пропорционально вкладу**. Модель выравнивает интересы сторон, усиливает риск-дисциплину и заменяет фиксированный процент долевым участием.

Связь финансовых операций с реальными активами (тааллук аль-муаамалат биль-усуль)

Финансовые сделки должны опираться **на реальные активы** или **услуги**. **Деньги** рассматриваются как **средство обмена**, а не самостоятельный источник дохода. Прибыль возникает через владение активами, торговлю или инвестиции в реальную экономику. Принцип ограничивает спекуляцию и укрепляет связь финансового и производственного секторов.

1. ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ

Ключевые понятия, особенности, подходы к регулированию и международные институты

1.4 Основные международные институты в сфере исламского банкинга

Международная экосистема исламских финансов опирается на **сеть специализированных институтов**, формирующих единые правила игры для рынка. Эти организации обеспечивают шариатскую совместимость продуктов, регуляторную устойчивость банков, стандартизацию контрактов, управление ликвидностью и профессиональную координацию отрасли. Вместе они создают инфраструктуру доверия и предсказуемости, без которой невозможны развитие исламского банкинга, трансграничные операции и привлечение глобального капитала.

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



Шариатские стандарты. Разработка шариатских, бухгалтерских и аудиторских стандартов для исламских финансовых институтов. Формирование единой нормативной базы и отраслевых ориентиров, применяемых в десятках стран

• IFSB (Islamic Financial Services Board)



Пруденциальное регулирование. Установление международных требований к капиталу, ликвидности, рискам и корпоративному управлению исламских банков. Адаптация принципов Базеля к специфике исламских

• IIFM (International Islamic Financial Market)



Стандарты финансовых контрактов. Стандартизация типовых договоров для межбанковских и рыночных операций. Снижение юридических рисков и упрощение трансграничных сделок

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



Отраслевая ассоциация исламских банков. Координация профессионального сообщества исламских финансовых институтов. Продвижение интересов отрасли, развитие компетенций и международного сотрудничества

• IILM (International Islamic Liquidity Management Corporation)



Инструменты ликвидности для исламских банков. Выпуск краткосрочных ликвидных инструментов (сукук) для управления ликвидностью исламских банков и выполнения регуляторных требований

• Other institutions



- IICRA — арбитраж и урегулирование споров
- IIRA — исламское рейтинговое агентство
- региональные ассоциации

1 • ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ

1.5 Иллюстративный пример основных различий между конвенциональным и исламским банком

Конвенциональные и исламские банки опираются **на разные финансовые принципы**, что формирует системные отличия в бизнес-модели, управлении риском и регуляторной архитектуре.

Конвенциональный банкинг базируется на процентных инструментах и контрактно фиксированной доходности, где риск в значительной степени переносится на клиента. **Исламская модель** использует торговые и партнёрские конструкции, связывает доход с фактическим результатом реального актива и предполагает разделение риска между сторонами сделки. Эти **различия** выходят за рамки продуктового дизайна и отражаются в **институциональной структуре**: помимо стандартного финансового надзора исламские банки интегрируют формализованный шариатский контроль, который определяет допустимость операций и обеспечивает соответствие религиозно-правовым нормам.



	Конвенциональные банки	Исламские банки
Бизнес-модель	Доходная модель опирается на процентные и комиссионные источники ; операции строятся вокруг фиксированных и переменных ставок	Вместо процента используется торговая и инвестиционная маржа ; комиссии допустимы , штрафы не признаются доходом; продукты строятся как торговые и партнерские сделки согласно Шариату
Модель риска и доходности	Риск в значительной степени переносится на клиента, доход банка фиксируется в условиях контракта	Риск встроен в структуру сделки и разделяется между сторонами ; доход банка зависит от фактического результата актива
Управление, регулирование и контроль	Управляется в рамках стандартной финансовой регуляции : надзор осуществляют центральный банк, аудиторы и корпоративные органы контроля	Подчиняется тем же финансовым регуляторам, но дополнительно включает институциональный шариатский надзор (например, Высший совет Шариата)

● Источник: Emirates Islamic Bank, International Journal of Business and Social Science

2. МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Исламский банкинг в мировой экономике и ключевые особенности Центральной Азии на примере Казахстана

2.1 Место исламского банкинга в мировых исламских финансах

Исламская экономика представляет собой многокомпонентную экосистему, включающую исламские финансы, халяльную еду, модест-фэшн, медиа, халяльный туризм, фармацевтику и косметику. **Крупнейшим и системообразующим** элементом этой структуры являются исламские финансы, значительно превосходящие по объему любой отдельный потребительский сегмент.

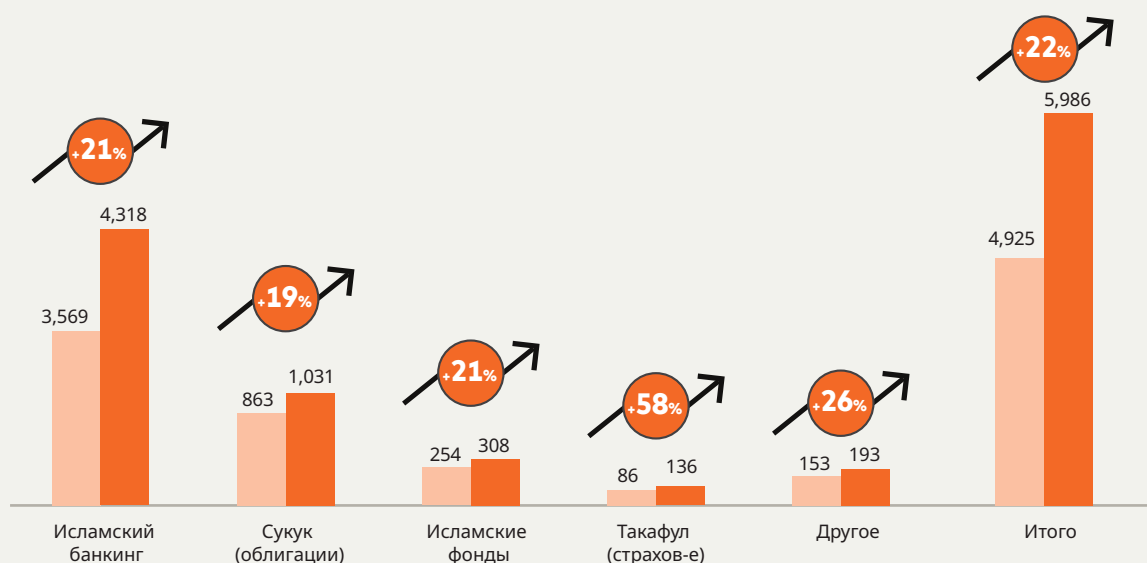
Мировые исламские финансы демонстрируют **ускоренное расширение по ключевым направлениям**. Совокупный объем отрасли увеличился с 4,9 до почти 6,0 трлн долл. за год (+22%), что отражает фазу активного масштабирования и развития финансовой инфраструктуры.

Ядром системы остается исламский банкинг – крупнейший сегмент с ростом с 3,6 до 4,3 трлн долл. (+21%), формирующий основу ликвидности и розничного финансирования. Параллельно развивается рынок сукук, достигающий около 1,0 трлн долл. (+19%), что отражает усиление роли долговых и инвестиционных инструментов. Сопоставимые темпы демонстрируют исламские фонды (+21%), тогда как такафул – страховой сегмент – растет с 86 до 136 млрд долл. (+58%), расширяя присутствие страховых решений в структуре отрасли.

Наблюдаемая динамика указывает на одновременное расширение нескольких сегментов исламских финансов. При сохранении доминирующей роли банковского сектора увеличивается значение рыночных, инвестиционных и страховых инструментов. Такая диверсификация структуры активов свидетельствует о расширении спектра финансовых решений и усложнении архитектуры отрасли, позволяя обслуживать более широкий круг розничных и институциональных участников.

Компоненты мировых исламских финансов'23-24, млрд долл.

● 2023 ● 2024



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



2. МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

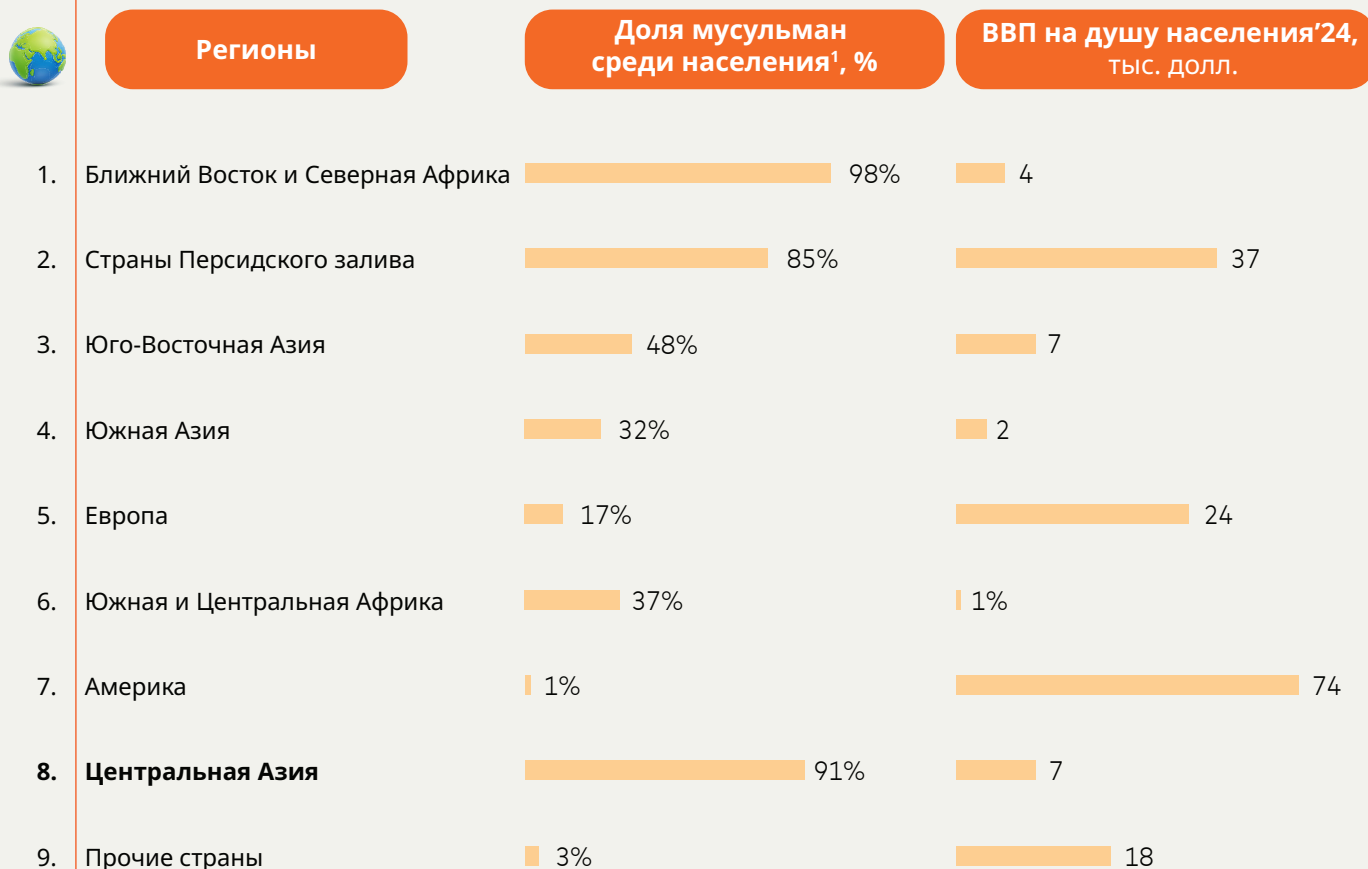
Исламский банкинг в мировой экономике и ключевые особенности Центральной Азии на примере Казахстана

2.2 Макроэкономические предпосылки роста исламского банкинга в Центральной Азии

Региональное распределение мусульманского населения характеризуется высокой концентрацией в странах Ближнего Востока и Северной Африки, Персидского залива, Южной и Юго-Восточной Азии, где проживает основная часть мировой мусульманской демографии. При этом уровень экономического развития между регионами существенно различается: наиболее высокий ВВП на душу населения характерен для стран Персидского залива и развитых экономик Европы и Америки, тогда как Южная Азия и Южная и Центральная Африка при крупных демографических масштабах демонстрируют более низкие доходные показатели. Такая структура подчеркивает экономическую неоднородность исламского мира при значительной концентрации населения.

Центральная Азия выделяется сочетанием **высокой доли мусульманского населения (91%)** и **умеренного уровня ВВП на душу населения**. Регион формирует относительно компактный, но демографически однородный рынок, где высокая религиозная концентрация сочетается с развивающейся экономической базой. Это создает предпосылки для роста спроса на финансовые институты, ориентированные на мусульманское население.

Мусульманское население и ВВП на душу населения по регионам



● 1. Оценочный показатель. Источник: LSEG Islamic Finance Development Report, региональные финансовые и банковские обзоры



2. МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Исламский банкинг в мировой экономике и ключевые особенности Центральной Азии на примере Казахстана

2.3 Какова степень развития исламского банкинга в странах Центральной Азии?

Исламский банкинг в Центральной Азии находится на начальной стадии развития. Совокупный объем рынка достигает около 716 млн долл., при среднем росте ~40% в год, а прогноз к 2028 году предполагает увеличение более чем в три раза — до ~2,5 млрд долл. Это указывает на фазу формирования рынка с догоняющим темпом роста.

Казахстан выступает **крупнейшим рынком региона** (~621 млн долл.) и сохраняет лидерство в прогнозной динамике, однако **наибольший** структурный **потенциал** связан с **Узбекистаном**: при текущей ранней стадии формирования ожидается объем рынка свыше 1,1 млрд долл. за счет масштабной банковской аудитории и демографии. Кыргызстан и Таджикистан остаются меньшими по объему, но демонстрировали двузначные темпы роста, подтверждая наличие спроса среди населения.

Размер мусульманского населения, пользующегося банковскими услугами, составляет более **40 млн человек** и формирует **широкую клиентскую базу**, при этом проникновение исламских финансов остается невысоким относительно демографического потенциала. Это создает окно для ускоренного расширения, где ранние игроки могут занять стратегические позиции по мере институционализации рынка.

Исламский банкинг в странах Центральной Азии

(за исключением Туркменистана из-за ограниченности данных в открытом доступе)



● 1. Оценочный показатель. 2. Уровень активов исламского банкинга в стране на 2024 год. Источник: The Future of Islamic Finance in Central Asia

2. МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Исламский банкинг в мировой экономике и ключевые особенности Центральной Азии на примере Казахстана

2.4 Предпочтения религиозной аудитории

В рамках проектной работы в Казахстане Mastercard определил **ключевые предпочтения** клиентов в отношении продуктов и услуг исламского банкинга, среди которых **наиболее важными** являются: удобство использования, прозрачность и понятность условий, фиксированная заранее известная плата, вместо пропорциональных комиссий, а также халяльные сервисы, покрывающие небанковские потребности клиентов.

Ключевые выводы о предпочтениях клиентов на основании проектной деятельности Mastercard

1. **Религиозность влияет на предпочтения**
Среди религиозных людей выделяются подсегменты по уровню религиозности, и их предпочтения и поведение существенно различаются
2. **Религиозный мотив не единственный**
Религиозный мотив важен, но не достаточен – «исламский» продукт должен быть не только халяльным, но и выгодным, удобным
3. **Важна прозрачность условий**
Прозрачность условий – ключевой драйвер доверия, пользователей не устраивают скрытые комиссии и непонятные тарифы
4. **Предпочтение фиксированной платы**
В случае с платными услугами банка фиксированная плата предпочтительнее, процентная вызывает сомнения
5. **Интерес к халяльным сервисам**
Халяльные функции усиливают доверие – например, возможность платить садаку с помощью карты или дополнительные услуги
6. **Мнение авторитетов подкрепляет доверие**
Необходимо подтверждение со стороны авторитетов, в том числе независимый аудит или мнение духовных лидеров, чтобы банк или продукт вызывал доверие

● Источник: Mastercard Advisors & Client Services



● КАЗАХСТАН

Развитая банковская инфраструктура и новые регуляторные возможности создают возможности для масштабируемого пилотного запуска



● Традиционный банкинг

Казахстан обладает **развитой** традиционной **банковской системой**. В стране действуют порядка 231 коммерческих банка, совокупные активы которых превышают 701 трлн тенге (~ \$140 млрд). Банковские услуги охватывают значительную часть экономики, активы банков ~60% ВВП.

Помимо масштаба, казахстанский банковский сектор характеризуется высокой степенью цифровизации. Крупнейшие банки активно внедряют мобильные экосистемы. Конкуренция подталкивает рынок к ускоренной трансформации: растет доля онлайн-кредитования, безналичных платежей и удаленной идентификации клиентов.



● Исламский банкинг

Тем не менее, **доля исламского банкинга пока остается ограниченной (1%)**, что отражает раннюю стадию развития исламского банкинга в рамках сформированной регуляторной и институциональной базы. На рынке представлено несколько предложений, прежде всего на корпоративный сегмент.

Другие банки не представлены, так как до недавнего времени законодательство требовало для работы по исламским принципам создавать отдельный банк. Исламских окон в классических банках не существовало.



● Население

Около 77% населения² относят себя к мусульманам, но **проникновение** исламских банковских продуктов **остается невысоким**.

Это объясняется рядом факторов:

- высокая конкуренция со стороны развитых традиционных банков, предлагающих привычные услуги;
- ограниченная осведомленность населения об исламском банкинге;
- неоднородный уровень религиозной практики среди населения, приводящий к неравномерному формированию спроса.

Тем не менее, есть сегменты клиентов с неудовлетворенным спросом – в первую очередь, более религиозные люди.



● Предпосылки дальнейшего развития исламского банкинга

Ключевым фактором, который будет способствовать развитию исламского банкинга в стране, является **принятие нового закона**, разрешающего открытие исламских окон в традиционных банках.

Это снижает барьеры входа и позволяет протестировать спрос без создания отдельного юридического лица.

Другие важные предпосылки – развитая **правовая база**, **поддержка AIFC** и рост интереса инвесторов из стран Персидского Залива.



● Источник: 1. Национальный Банк РК 2. Комитет по делам религий Министерства культуры и информации РК

КАЗАХСТАН

Регулирование



Ранее действующая модель

Казахстан стал одним из первых государств региона, системно **поддержавших развитие исламского финансирования** на законодательном уровне.

Еще в феврале 2009 года был принят закон, заложивший основы деятельности исламских банков и выпуск исламских ценных бумаг. Далее, в 2011 году законодательство обеспечило возможность выпуска государственных исламских облигаций и расширило круг корпоративных эмитентов. В июле 2012 года на Казахстанской фондовой бирже был размещен первый в СНГ выпуск исламских облигаций (Банком Развития Казахстана), что продемонстрировало приверженность государства развитию отрасли.

В 2020 году проведены первые листинги исламских ценных бумаг в Международном финансовом центре «Астана» (AIFC), который действует на основе английского права и внедрил стандарты **AAOIFI** и **IFSB**. Таким образом, в AIFC создана инфраструктура, ориентированная в том числе на привлечение международных исламских финансовых институтов и инвесторов.

Однако **рынок оставался ограниченным**: работать по исламской модели могли в основном специализированные банки, что требовало значительных инвестиций и сдерживало масштабирование сектора.

Последние регуляторные изменения

Ключевым шагом стало принятие нового Закона РК «О банках и банковской деятельности» в декабре 2025 года, вступающего в силу в I квартале 2026 года. Главное нововведение – закон разрешает традиционным банкам предоставлять исламские услуги через «исламские окна» без создания отдельного юридического лица.

Банки обязаны обеспечить отдельный учет операций и создать совет по **соответствию Шариату**, контролирующий соответствие продуктов нормам Шариата. Реформа существенно снижает основной институциональный барьер и открывает исламский сегмент для широкой банковской системы.

Закон также упрощает трансформацию банков: допускается конвертация традиционного банка в исламский и обратно, при соблюдении требований регулятора.

Дополнительно либерализованы требования к открытию филиалов иностранных банков, включая расширение перечня разрешенных операций.

Параллельно в 2023-2025 гг. регулятор разработал новые стандарты для исламских инструментов, включая разработку **общего регулирования цифровых финансовых активов**, потенциально применимого и к исламским продуктам. Обсуждается возможность выпуска государственных сукуков для формирования безрисковой ликвидной базы.

● Источник: Национальный Банк Казахстана, Казахстанская фондовая биржа, МФЦА (AIFC), Агентство РК по регулированию финансового рынка

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.1 Как построить исламский банкинг?

Международный опыт показывает: успех требует комплексного подхода – необходимо строгое соблюдение Шариатских норм, а также детальное формирование стратегии банка и его операционной модели.

А. Управление и регулирование

Регуляторная основа и лицензирование. Первый шаг – обеспечить соответствие законодательству: **получить лицензию исламского банка** или **открыть исламское окно** в уже функционирующем банке. На текущий момент в странах без полноценного регулирования банки работают через пилоты или ожидают принятия законов (например, Узбекистан). Банк должен взаимодействовать с регулятором: представить бизнес-план, выполнить требования по учету и наличию Шариатского совета. Важно также исключить более высокое налогообложение торговых сделок по сравнению с процентными операциями.

Шариатское управление и аудит. Соблюдение норм Шариата контролируется Шариатским советом. Банк создает совет из независимых экспертов, которые в дальнейшем утверждают продукты и проводят регулярный аудит всей деятельности банка. Оптимальным считается иметь **1-2 иностранных эксперта и местного представителя в Шариатском совете**, который определяет допустимость продуктовых структур и порядок учета без процентов.

В части учета – в исламском банкинге применяются международные стандарты AAOIFI и рекомендации IFSB.

В. Бизнес-модель и продукты

Стратегия выхода на рынок. Запуск банка необходимо рассматривать как стратегическое решение с фокусом на целевые сегменты и ценностное предложение. Недостаточно заявить о халяльности продукта – важно решать реальные потребности клиентов: цифровые сервисы, продукты вроде исламской ипотеки или рассрочки на основе торговой наценки, конкурентные тарифы. **Стратегия** должна **учитывать конкуренцию** и ключевые финансовые показатели с учетом горизонта окупаемости: в первые 2-3 года прибыльность может быть не достигнута.

Продукты и услуги для розничного бизнеса и МСБ. Разработка продуктовой линейки – ключевой практический шаг. Необходимо **адаптировать** классические банковские продукты **к шариатским принципам**. Если говорить про аналоги кредитных продуктов, то основные схемы исламского финансирования включают:

- **Мурабаха** – продажа товара с наценкой (аналог кредитования покупки, например, авто в рассрочку)
- **Иджара** – лизинг, аренда с выкупом (популярна в ипотеке и проектом финансирования)
- **Мушарака** – партнерское финансирование с долей капитала (подходит для инвестиций в бизнес)
- **Мудараба** – доверительное управление, когда банк инвестирует средства вкладчиков в проекты, разделяя прибыль
- **Сукук** – выпуск инвестиционных исламских облигаций для привлечения средств под конкретные активы

Банкам важно понимать, что переход к исламскому банкингу не требует мгновенной трансформации. На практике успешные рынки начинали с исламских окон, пилотных продуктов и постепенного наращивания компетенций.

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

Основные составляющие исламского банка

Управление и регулирование	Бизнес-модель и продукты	Операционная модель
Управление: - Шариатское управление: Шариатский совет, полномочия и решения - Принцип Shari'ah-by-design	Стратегия, дистрибуция и рост: - Целевые сегменты и их потребности - Партнерства: халяль-экосистема - Комплексное предложение (включая тарифы)	Кредитные риски - Кредитные политики по контрактам - Обеспечение и документация - Взыскание без процентов - Контроль нарушений в соответствии с нормами Шариата
Регулирование: - Внешнее регулирование: Национальный Банк и другие регуляторные органы - Шариат-комплаенс: одобрение продуктов, контроль сделок и обязательное обучение персонала	Розничный бизнес: - Ежедневные операции - Финансирование - Страхование и инвестиции	Технологии и данные - Core-banking с поддержкой исламских контрактов - Workflow с шариат-одобрениями - Казначейские системы - Документооборот и свод правил
	Малый и средний бизнес: - Счета и ликвидность - Оборотный капитал - Капиталовложения и рост	Процессы и роли - End-to-end процессы - Ключевые роли - Контракты и контроль операций - Модель: исламское окно / дочерний банк / полная конверсия
		Финансы и учет - Учет по типам контрактов - Закят и садака (если применимо) - Распределение прибыли - Ликвидность, суук, размещения

С. Операционная модель

Кредитные риски. Управление рисками в исламском направлении требует адаптации инструментов при сохранении базовой дисциплины риск-менеджмента. Ликвидность планируется без процентных межбанковских займов (возможна товарная мурабаха), а наряду со стандартными кредитными рисками учитывается шариатский риск – вероятность признания сделки несоответствующей нормам. **Базовые элементы системы** – оценка кредитного риска, управление ликвидностью, операционный контроль и регуляторный надзор – **строятся по тем же принципам, что и в конвенциональном банкинге**, однако процедуры и политики адаптируются под специфику исламских контрактов. Это означает, что различия лежат в инструментарии и структуре продуктов, а не в уровне требований к управлению рисками. Банку необходимо разработать отдельную политику рисков для исламского направления и согласовать ее с регулятором.

1. Закят — обязательное ежегодное пожертвование мусульман на помощь нуждающимся. Садака — добровольное пожертвование на благотворительность в любой сумме и в любое время. Источник: Mastercard Advisors & Client Services

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

Технологии и данные. Исламский банкинг накладывает особенности на операционную деятельность. ИТ-ландшафт должен поддерживать исламскую природу сделок не “вручную”, а системно. Как правило, это означает **внедрение** или **активацию модулей Core Banking**, которые умеют **вести учет исламских контрактов**: вместо процентных начислений – учет наценок, арендных платежей, долей прибыли, а также сценариев частичного погашения, досрочного закрытия и перерасчетов в рамках допустимых правил. Дополнительно необходимы workflow-механизмы для маршрутизации шариатских и риск-согласований, правила верификации, а также надежный документооборот. Если часть инфраструктуры локальная или специализированная (в т.ч. национальные системы), интеграции должны обеспечивать корректность данных по исламскому портфелю — особенно в случае модели исламских окон, где критично разделение потоков и отчетности.

Процессы и роли. Банк должен выстроить и внедрить end-to-end процессы по всему жизненному циклу исламских операций — от **идеи продукта и согласования шариатских требований до продаж**, оформления, сопровождения, просрочки и закрытия – с четкими регламентами (кто/когда проверяет условия, обязательные документы, фиксация решений и контроль неизменности структуры), одновременно закрепив распределение ролей и ответственности между бизнесом/продуктом, Шариатом, рисками, финансами и аудитом (через RACI), чтобы исключить разрывы между “коммерчески готово” и “операционно/учетно исполнимо”; далее необходимо определить контрольные точки и управление операциями (предварительные одобрения, допустимые исключения и их авторизация, учет отклонений и обращение с доходом по потенциально несоответствующим сделкам) как прямую защиту от шариатского и репутационного риска; и, наконец, выбрать и закрепить модель реализации (Islamic Window / дочерняя структура / полноценный исламский банк), поскольку именно она задает требования к раздельному учету и отчетности, границы использования общей инфраструктуры, уровень автономности процессов и общую стоимость трансформации.

Финансы и учет. Финансовая функция становится одним из **ключевых** пользователей **исламской** операционной **модели**, потому что меняется природа доходов и их признание. Требуется учет по типам контрактов и корректное отнесение транзакций в системе учета (P&L): доход формируется как торговая маржа, арендный поток или доля прибыли, а не как процентный доход. Для отдельных продуктов важна логика распределения прибыли между банком и вкладчиками/инвесторами, что накладывает требования к методикам, прозрачности и контролям. Отдельный блок – трансфертное ценообразование (FTP) и управленческое ценообразование, которые должны соответствовать новой экономике продуктов и не создавать “скрытого процента” в управленческой модели. И, наконец, ликвидность и инструменты размещения: в исламском контуре банк должен опираться на допустимые инструменты управления ликвидностью (в ряде юрисдикций – сукук и иные формы), а также учитывать ограничения на традиционные процентные межбанковские продукты.



● Источник: Mastercard Advisors & Client Services

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.2 Исламское финансирование в повседневных продуктах

Рост розничного финансирования сопровождается усложнением структуры спроса: клиентам одновременно нужны инструменты для повседневных расходов, средних покупок и крупных целевых сделок. Этот спектр потребностей может быть полностью покрыт **исламскими моделями финансирования**, сопоставимыми по функциональности с ключевыми сегментами классического кредитования.

При этом розничное исламское банковское обслуживание не ограничивается финансированием. Полноценная модель предполагает **текущие и сберегательные счета** как основу привлечения клиентов и недорогого фондирования, **платежные и карточные сервисы, инвестиционные и сберегательные решения, такафул-страхование и цифровые повседневные банковские услуги**. Такой охват формирует образ исламского банка как универсального розничного института, а не узкоспециализированного кредитного провайдера.

Потребности розничных клиентов в основных видах потребительского финансирования могут быть покрыты схемами Мурабаха и Таваррук

Продукты с финансированием	Ключевые характеристики	Тип кредита	Залог	Основные механизмы исламского финан-я
 Карты с финансированием	- Средние и мелкие транзакции - Снятие наличных средств	Револьверный	Нет	- Мурабаха - Таваррук - Уджра - Кард аль-Хасан
 Беззалоговый займ	- Крупные и средние транзакции - Снятие наличных средств	Едино-временный	Нет	- Таваррук - Кард аль-Хасан
 Целевое финансирование	Крупные и средние транзакции	Едино-временный	Нет	- Мурабаха - Кард ал-Хасан
 Автофинансиров-е	Крупная транзакция	Едино-временный	Есть	- Мурабаха - Иджара
 Ипотечное финансирование	Крупная транзакция	Едино-временный	Есть	- Мурабаха - Иджара (с выкупом)

Мурабаха и таваррук, а также **уджра** позволяют адаптировать исламские схемы под разные типы транзакций — от револьверных карточных продуктов до автофинансирования и ипотеки с залогом. Интеграция этих механизмов в привычные клиентские пути делает исламские продукты не отдельной категорией, а структурной частью розничной линейки, способной масштабироваться вместе с рынком.

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.3 Какие схемы исламского финансирования наиболее распространены?

А. Уджра

Подписочная модель – банк предоставляет услугу (доступ к лимиту) и получает фиксированную плату (комиссию) вместо процентов.

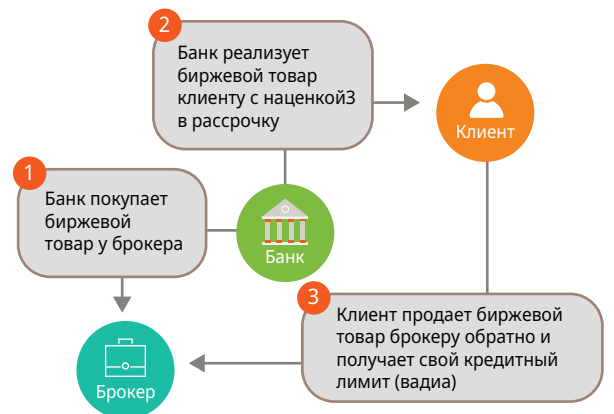
Комиссионная плата может иметь как **фиксированную структуру**, так и зависеть от размера финансирования (распространено в Юго-Восточной Азии) – зависит от решения Шариатского совета.



В. Таваррук

Товарная наценка – банк покупает биржевой товар² у брокера, продает его клиенту с наценкой в рассрочку, после чего клиент перепродает товар брокеру обратно.

Зачастую 3-й шаг **реализуется банком** от лица клиента на основании агентского договора.



С. Мурабаха

Продажа с наценкой – банк по просьбе клиента покупает товар и перепродает по цене, увеличенной на фиксированную заранее оговоренную комиссию

Схема более предпочтительна для использования в **партнерстве с мерчантами** на конкретные товары (отсутствует необходимость покупки биржевых товаров)



Д. Иджара

Лизинговая модель – банк выкупает имущество и сдает клиенту в аренду / пользование с последующим выкупом со стороны клиента.

Модель близка по смыслу к уджре, однако предметом сделки выступает **конкретный актив**, который может быть выкуплен клиентом по окончании срока договора.



3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.4 Какие комбинации исламских продуктов могут применяться?

Комбинированные исламские продукты финансирования. На практике также могут встречаться комбинированные исламские продукты, где вместе с механикой финансирования работают другие исламские продукты. Такие продукты позволяют исламским банкам делать схемы финансирования более гибкими и масштабируемыми, а также эффективнее управлять рисками.

Примеры комбинированных продуктов:

1. **Таваррук + Вакала** – сделка по финансированию клиента с агентским договором Вакала и открытием исламского депозита
2. **Иджара + Мушарака** – сделка по совместной покупке актива в определенных долях с последующим его выкупом одной из сторон (например, исламская ипотека)

Таваррук + Вакала

В отличие от стандартной схемы Таваррук, клиенту открывается **исламский депозит** под управлением банка (Вакала) – между доходами по депозиту и задолженностью по финансированию происходит **взаимозачет**.

Данная схема используется для предоставления клиенту возможности **пользоваться лимитом по частям** (наценка будет применена к использованной доли)

Пример



3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

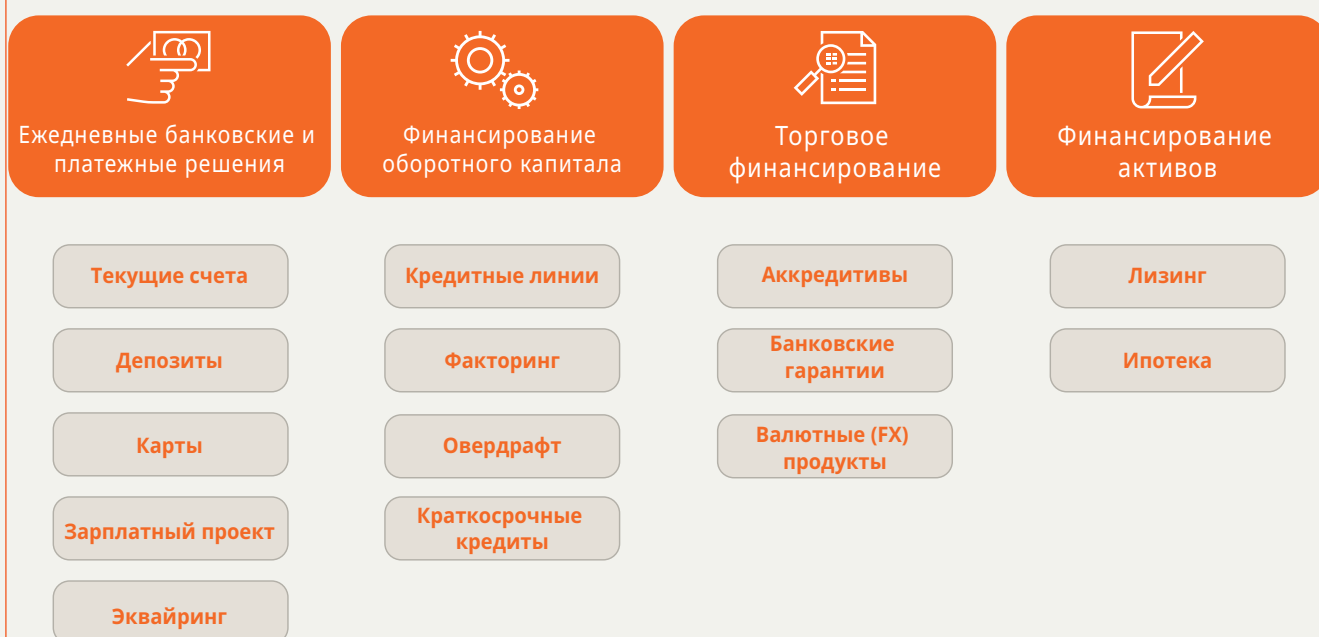
Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.5 Какие существуют решения в исламском банкинге для бизнеса?

- **Потребности бизнеса.** По мере роста бизнеса его финансовые потребности смещаются от базовых операций к инструментам финансирования. На ранней стадии ключевыми являются **ежедневные расчеты**: операции с текущим счетом, платежи, эквайринг, корпоративные карты и зарплатные выплаты.

Далее возникает потребность в **управлении ликвидностью и оборотным капиталом**: финансирование закупок, покрытие кассовых разрывов, работа с дебиторской задолженностью. При усложнении цепочек поставок появляются задачи торгового финансирования (расчеты по контрактам, снижение риска контрагентов). На стадии расширения становится актуальным финансирование активов: оборудование, транспорт, производственные мощности и коммерческая недвижимость

Эволюция потребностей МСБ по мере развития бизнеса



- **Исламские продукты для бизнеса.** В исламском банкинге эти потребности могут покрываться сопоставимыми решениями через шариат-совместимые договорные механизмы. Для оборотного капитала базовым инструментом является мурабаха (финансирование закупки через куплю-продажу с наценкой и рассрочкой); для будущих поставок стандартизированного товара используется салам; для изготовления/производства “под заказ” — истисна.

3. КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

Основные продукты для МСБ и соответствующие им основные схемы исламского финансирования

Банковские продукты МСБ	Тип займа	Источник дохода Банка	Исламские продукты
 Текущий счет	—	Комиссия	Кард аль-Хасан
 Платежная карта	Револьверный	Комиссия	Таваррук Мурабаха Уджра
 Депозит	—	Доля прибыли	Мудараба Вакала
 Беззалоговый займ	Револьверный Единовременный	Наценка по продукту	Истисна Салам
 Гарантия/ аккредитив	—	Комиссия Маржа по продукту	Вакала Кафала
 Залоговый займ	Единовременный	Арендный доход Маржа по продукту	Мурабаха Иджара Мушарака

Торговое финансирование реализуется через агентские и гарантийные конструкции (**вакала** и **кафала**) и, при необходимости, через торговые сделки на базе схемы мурабаха.

Финансирование активов зачастую строится на схеме **иджара** (лизинг / аренда, часто с последующим выкупом), мурабахе на покупку актива или мушараке (в т.ч. с поэтапным выкупом доли).

Доход банка формируется как маржа, арендный доход или комиссия за услугу и привязан к реальной операции.

3 • КАК ПОСТРОИТЬ ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

Составляющие исламского банка и основные банковские продукты

3.6 Как построить халяльную экосистему вокруг исламского банка?

- **Принципы создания халяльной экосистемы.** Развитие экосистемы следует начинать с определения небанковских потребностей клиентов и набора сервисов для их закрытия. **Критически важно** проектировать решения в логике **Shari'ah-by-design** – учитывать требования Шариата на этапе разработки и обеспечивать последующий контроль соблюдения.

Экосистемный подход открывает возможности для расширения в сторону халяльной коммерции, сервисов для МСБ, финтех-партнерств и повседневных lifestyle-решений. В долгосрочной перспективе конкурентоспособность исламских банков все больше зависит от интеграции таких сервисов в единую клиентскую среду.

- **Реализация халяльной экосистемы за рубежом.** Исламские банки на Ближнем Востоке активно развивают небанковские сервисы для формирования экосистем.

На примере крупных банков региона можно судить о том, что на рынке присутствуют игроки, **покрывающие** существенную долю **небанковских потребностей клиентов**.

Покрытие ключевых небанковских потребностей клиентов экосистемами исламских банков за рубежом

	Банк 1 Саудовская Аравия 	Банк 2 ОАЭ 
1. Халяльные покупки	✓ Программа лояльности и широкий перечень партнеров с бесплатной рассрочкой	✓ Программа лояльности
2. Семейный банкинг	✓ Открытие и управление суб-счетами для членов семьи	✓ Совместные счета для членов семьи, карты для детей
3. Халяльные путешествия	✓ Партнерство с глобальным сервисом Halal Booking	✓ Бронирование отелей и авиабилетов за баллы по программе лояльности
4. Благотворительность	✓ Сервис донатов в мобильном приложении	✓ Благотворительные платежи в приложении
5. Страхование и здравоохранение	✓ Широкий перечень продуктов исламского страхования такафул: от авто до кибер страхования	✓ Различные виды такафул – от несчастных случаев до потери работы
6. Исламские инвестиции	✓ Инвестиции в соответствии с нормами Шариата через сервисы банка	✓ Инвестиции в соответствии с нормами Шариата через сервисы банка

● Источник: клиентские исследования, продуктовые предложения банков на веб-сайтах



• ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По нашей экспертной оценке Центральная Азия представляет собой формирующийся рынок с выраженным потенциалом для развития исламского банкинга. Регион сочетает благоприятную демографическую структуру, растущий спрос на альтернативные финансовые инструменты и институциональный интерес к диверсификации финансовых систем. Усиление экономической интеграции, рост внутреннего потребления и постепенная модернизация финансовых институтов создают дополнительную основу для внедрения новых моделей финансирования. Текущая стадия развития позволяет рассматривать исламские финансы как одно из направлений долгосрочного структурного расширения финансового сектора.

При этом регион обладает значительным демографическим и экономическим потенциалом для расширения исламских финансов, обусловленным высокой долей мусульманского населения, растущими потребностями в диверсификации финансовых инструментов и постепенным углублением региональных рынков капитала. Расширение среднего класса, цифровизация финансовых услуг и развитие предпринимательской активности усиливают спрос на продукты, соответствующие принципам исламского финансирования.

Последовательное развитие нормативной базы, рыночной инфраструктуры и профессиональных компетенций способно сформировать более устойчивую институциональную среду и повысить доверие к исламским финансовым продуктам со стороны населения и бизнеса.

Дополнительным фактором роста может стать интеграция исламских финансов в существующие банковские и инвестиционные экосистемы стран региона, а также расширение трансграничного сотрудничества с более зрелыми рынками. В совокупности эти процессы создают предпосылки для устойчивого расширения сектора и усиления его роли в национальных финансовых системах. Представленные оценки отражают возможные направления развития и подчеркивают существующие возможности для долгосрочного укрепления отрасли.



• ПОДГОТОВЛЕНО ПРИ УЧАСТИИ

- **Сергей Попов**, Директор
- **Анжи Абдельрахман**, Эксперт по исламскому банкингу
- **Александр Суродин**, Менеджер
- **Улдана Багисбай**, Младший менеджер
- **Рустам Сахапов**, Консультант
- **Ержан Мусатаев**, Консультант



• КОНТАКТЫ

• Бакай Мадыбаев

Вице-президент, Руководитель консалтинговой практики в СНГ
Bakai.Madybaev@mastercard.com

• Сергей Попов

Директор консалтинговой практики в СНГ
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.





Спасибо за внимание!