

ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ: ҚАЗАҚСТАННЫҢ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ

Астана қ.
Наурыз, 2024 ж.



ДАНИЯР КЕЛБЕТОВ

Өнімдерді дамыту жөніндегі басқарушы директор

АХҚО Әкімшілігі

Құрметті достар және әріптестер!

Исламдық қаржыландыруды дамыту «Астана» халықаралық қаржы орталығының қызметінің ажырамас бөлігі болып табылады. Орталықта исламдық қаржылық ұйымдардың жеке және корпоративтік сегменттерде жұмыс жасауы үшін қажет жағдайлар жасалды.

Ислам және Азия даму банктерінің қолдауымен үздік исламдық қаржылық тәжірибелерге және стандарттарға сәйкес қолайлы нормативтік-құқықтық база жасалды. АХҚО – құрылған сәттен бері Исламдық қаржылық институттардың бухгалтерлік есеп және аудит ұйымы (AAOIFI), Исламдық қаржылық қызметтер жөніндегі кеңес (IFSB) және Исламдық банктер және қаржылық институттар кеңесі (CIBAFI) сияқты исламдық қаржыландыру саласындағы халықаралық ұйымдардың мүшесі.

Сонымен қатар, қолжетімді деректердің болмауы нарықты дамытудың айтарлықтай тосқауылы болатынын жақсы түсінеміз. Осы есепті дайындаған кезде біз деректерді кеңінен жинап, талдадық. Дайындалған есеп бұрыннан келе жатқан қатысушылар мен әлеуетті қатысушылар үшін құнды ақпарат көзіне айналады деп үміттенеміз.

АХҚО Қазақстанда исламдық қаржыландыруды дамыту үшін бар күшін сала береді деп біз сеніммен айта аламыз.

Аталған есепке атсалысқан баршаға алғыс білдіреміз.



АЛҒЫС

Осы есепті әзірлеуде техникалық көмек әрі қаржылық қолдау көрсеткені үшін Ислам даму банкінің Институтына алғыс айтамыз.

Нарықтың осы талдауына енгізілген үлес (тұғырнамаларды ұсыну, сұхбатқа қатысу және қосымша ақпарат ұсыну) үшін алғыс білдіргіміз келеді:

- Sajda қосымшасы
- Қазақстан мұсылмандары Діни басқармасы
- Асқар Сабдин (Мақсұт Нәрікбаев атындағы университеттің Ислам және қазақ құқығы орталығы)
- Ерсін Әміре (блогер)
- Марс Петров-Умар (блогер)
- Нұртас Адамбай (блогер)
- Рүстем Жүгінұсов (блогер)
- Айдын Таиров («Аль Хилал» ислам банкі)
- «Алиф Банк» ислам банкі
- «Заман Банк» ислам банкі
- Аль Сакр Қаржы
- Қазақстандық Иджара компаниясы
- Таууаб
- Исламдық қаржылар мен бизнес қауымдастығы
- Қазақстанның исламдық қаржы саласындағы кәсіпқойларының қауымдастығы
- Қазақстанның халал индустриясының қауымдастығы
- «KIT» бизнес қауымдастығы
- Астана қаласының исламдық құрылысшыларының консорциумы
- Халал Даму (Қазақстан мұсылмандарының Рухани басқармасының еншілес ұйымы)

ДИСКЛЕЙМЕР

Қазақстандағы исламдық қаржылар нарығын талдау («Есеп») ақпараттық мақсаттар үшін ғана құрастырылды және заңды, қаржылық немесе кәсіптік кеңес болып табылмайды. Осында келтірілген ақпарат оның дәлдігіне, толықтығына немесе сенімділігіне қатысты айқын немесе болжалды ұғымдарсыз әрі кепілдіктерсіз «шынайы» жағдайда ұсынылады.

Бұл Есеп исламдық қаржылық қызметтер мен өнімдердің аталған жеткізушілерін ілгерілетудің құралы немесе жарнамасы емес. Аталған қаржылық өнімдер мен қызметтердің шарттары мен қосымшалары түсіндіру үшін ғана ұсынылды. Сіз осы Есепте келтірілген мысалдарға сілтеме жасамай, белгілі өнімдердің шарттары мен қосымшаларын өзіңіз нақтылауға тиіссіз.

Осы талдаудың мазмұнында ескертусіз өзгертілуі мүмкін пікірлер, болжалдар немесе болжалды мәлімдемелер келтірілуі мүмкін. Мұнда келтірілген ақпаратты сіз өз тәуекеліңіз үшін ғана пайдалана аласыз. Сіз немесе кез-келген басқа тарап ақпаратты пайдаланудың салдарынан туындаған кез-келген мәселе мен жауапкершілік үшін біз жауапкершіліктен бас тартамыз.

Қосымша ақпаратты немесе мәнмәтінді алу үшін осы Есеп-қисап негізінде сыртқы дереккөздерге немесе үшінші тараптардың веб-сайттарына сілтеме жасай алады. Алайда, біз үшінші тараптардың қандай да бір веб-сайттардың мазмұнын қолдамаймыз немесе бақыламаймыз және осындай веб-сайттардың дәлдігі, заңдылығы немесе мазмұны үшін жауапкершілік тартпаймыз.

Осы Есеп-қисапта ешқандай жайт оқырман мен біздің ұйымымыз арасында клиенттік қарым-қатынастарды жасау ретінде түсіндірілмеуі тиіс. Егер сізге заңды, қаржылық немесе кәсіптік кеңес қажет болмаса, онда сіз нақты жағдайларға сәйкес дербес кеңес бере алатын білікті маманға жүгінуге тиіссіз.

Біз осы талдауда келтірілген ақпараттың жарамдылығына, сенімділігіне, қолжетімділігіне, уақтылығына немесе дәлдігіне қатысты қандай да бір мақсат үшін ешқандай мәлімдемелер жасамаймыз немесе кепілдіктер бермейміз. Бұл Есепті пайдалану салдарынан немесе пайдалану мүмкін болмауы салдарынан туындаған кез-келген тікелей, жанама, кездейсоқ, арнайы немесе өндіріп алынатын шығындар үшін жауапкершілікті өз мойнымызға алмаймыз.

Ағылшын тіліндегі мәтіннің қазақ және орыс тілдеріне аудармаларында айырмашылықтар болған жағдайда ағылшын тіліндегі мәтіннің күші басым болатынын ескертеміз. Біз осы есепке кез-келген уақытта алдын ала ескертпей, өзгерістер енгізуге немесе оны жаңартуға құқылымыз.

МАЗМҰНЫ

ҚЫСҚАША МАЗМҰНЫ	6
1-БӨЛІМ: БӨЛШЕК ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ	8
1.1 ӘДІСНАМА	9
Халық және іріктеменің мөлшері	9
1.2 СҰХБАТКЕРЛЕРДІҢ ЖАЛПЫ БЕЙНЕСІ	11
Гендерлік бөлу	11
Жас топтары	11
Табыстарды бөлу	12
Өңірлік тарату	12
1.3 ХАБАРДАР БОЛУ ЖӘНЕ АРТЫҚ КӨРУ	14
Исламдық қаржылық өнімдер туралы хабардар болу	14
Азаматтардың исламдық қаржыландыру туралы хабардар болуын бағалау	15
Исламдық қаржылық өнімдер жарнамасының рөлі	16
Исламдық қағидаларды ұстанудың маңыздылығы	17
Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалану	17
Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалануға тосқауыл болатын себептер	18
1.4 НАРЫҚТЫҚ СҰРАНЫС	19
1. Исламдық депозиттер	19
2. Исламдық бөліп төлеу (Қазір сатып ал, кейін төле, BNPL)	21
3. Исламдық қамтамасыз етілмеген қаржыландыру (бөліп төлеуді ескермегенде)	23
4. Автокөлік сатып алуды исламдық қаржыландыру	24
5. Исламдық ипотека	26
6. Исламдық сақтандыру	29
7. Исламдық бағалы қағаздар	30
8. Қосымша исламдық қаржылық өнімдер	31
9. Өзге банктік қызметтері	32
2-БӨЛІМ: КОРПОРАТИВТІК ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ	34
2.1 ӘДІСНАМА	35
2.2 СҰХБАТКЕРЛЕРДІҢ ОРТАҚ ПОРТРЕТІ	36
2.3 ХАБАРДАР БОЛУ ЖӘНЕ АРТЫҚ КӨРУ	36
Исламдық қаржылық өнімдер туралы хабардар болу	37
Исламдық қаржылық өнімдер жарнамасының рөлі	37
Исламдық қағидаларды ұстанудың маңыздылығы	38
Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалану	38
Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалануға тосқауыл болатын себептер	39
2.4 НАРЫҚТЫҚ СҰРАНЫС	40
Дәстүрлі қаржылық өнімдер және исламдық қаржылық өнімдерді артық көру	40
Нарықтық сұранысты бағалау	43
ЕСЕПТІҢ АВТОРЛАРЫ	45

ҚЫСҚАША МАЗМҰНЫ

«Астана» халықаралық қаржы орталығы (АХҚО) исламдық қаржыландыруды дамытуға стратегиялық назар аударады. Құрылған сәтінен бастап АХҚО Қазақстанда және жалпы өңірде исламдық қаржыландыруды ілгерілетуде айтарлықтай жетістіктерге жетті. Қазақстан 2022 жыл ішінде Исламдық қаржыландыру туралы жаһандық есепке сәйкес Исламдық қаржыландыру елдерінің индексінде 18-ші орын алды. Сонымен қатар, ICD-Refinitiv 2021 ұсынған Исламдық қаржыландыруды дамыту индексінде аталып өткендей, Қазақстанның 17,55 ұпайды құрайтын әсерлі нәтижелерін атап өтті, бұл орташа әлемдік көрсеткішті 11,01-ге арттырады. Бұл жетістік Қазақстанды исламдық қаржыландыру индустриясындағы өңірлік көшбасшы етеді.

АХҚО-ның нормативтік-құқықтық базасына сәйкес ұйымдарға шарифаттың қағидаларына сәйкес келетін қызметтің кең спектрін жүзеге асыруға рұқсат етілді. Бұл қызмет исламдық банкингі, исламдық қаржыландыруды, исламдық сақтандыру мен қайта сақтандыруды (такафул және ретакафул), исламдық қорларды басқаруды және исламдық бағалы қағаздарды, соның ішінде акциялар мен сукук шығаруды қамтиды.

Қазақстанда исламдық қаржыландыруды одан әрі дамыту үшін қазақстандық қоғамда исламдық қаржылық өнімдеріне деген сұранысты бағалау бойынша оңтайлы зерттеу жүргізу орынды. Бұл исламдық қаржыландыру үшін бәсекеге қабілетті және тартамды бағыт ретінде Қазақстанның айқындамасын нығайту мақсатында нарықтың қарқыны, қажеттіліктері мен беталыстары туралы қажет ақпаратты жинауға мүмкіндік береді және қарқынды дамып келе жатқан нарықта, сондай-ақ жергілікті инвесторлар мен қаржылық институттарда мүмкіндіктер іздейтін халықаралық инвесторлар мен қаржылық ұйымдар үшін АХҚО-ның тартымдылығын арттырады.

Қазіргі таңда бөлшек және корпоративтік сегмент үшін исламдық қаржылық өнімдерді дамыту бірінші кезекте дәстүрлі мұсылмандарды / дінді терең ұстанатын мұсылмандарды¹ (сондай-ақ жеке тұлғаларды және бизнесті иеленушілерді) қызықтырады.

Басқа діндерді ұстанатын адамдар немесе дінге сенбейтін адамдар үшін исламдық қаржылық қағидаларды ұстану сыни мәселе бола алмайды. Соның орнына олардың назары әдетте экономикалық табыстарға және қаржыландыру қызметтеріне шоғырланады.

Сәйкесінше, исламдық қаржыландыруды дамытудың осы бастапқы кезеңінде олар зерттеуге енгізілген жоқ. Алайда, нарықта исламдық қаржылық

¹ Әдіснамаға сәйкес

құралдардың пайда болу шамасына қарай бұл адамдар мен компаниялар зерттеудің кейінгі кезеңдеріне қатысатын болады.

Бөлшек сегмент үшін нарықтық сұраныс бастапқы кезеңде мынадай тәсілмен бағаланады:

1. Исламдық депозиттер – 2,83 трлн теңгеге дейін;
2. Исламдық бөліп төлеу – 230 млрд теңгеге дейін;
3. Исламдық қамтамасыз етілмеген қаржыландыру – 1,03 трлн теңгеге дейін;
4. Исламдық автоқаржыландыру – 1,07 трлн теңге;
5. Исламдық ипотека – 1,6 трлн теңге (нарықтық мөлшерлеме бойынша) және 1,34 трлн теңге (жеңілдік мөлшерлеме / субсидияланатын мөлшерлеме бойынша);
6. Исламдық сақтандыру (сыйақылар) – 67 млрд теңге; және
7. Шарифат қағидаларына сәйкес келетін сукуктағы / акциялардағы бөлшек инвестициялар – 46 млрд теңге.

Корпоративтік сегментке келетін болсақ, онда ағымдағы нарықтық сұраныс 760 млрд теңгеден асады.

1-БӨЛІМ:
БӨЛШЕК ИСЛАМДЫҚ
ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

1.1 ӘДІСНАМА

«18 жастан кіші топ» экономикалық белсенді болып есептелмегендіктен, әрі ресми экономикаға ересектер сияқты дәрежеде қатыспағандықтан, заңнамалық шектеулердің салдарынан олар еңбекке жарамды жастағы халыққа қарағанда өнімдер мен қызметтерді ұсынатын қаржылық ұйымдардың назарының негізгі нысаны болып табылмайды. Сәйкесінше, олардың саны талдаудан алынып тасталды.

Ақпаратты жинау әдісі ретінде халыққа онлайн және оффлайн форматтарда жаппай сауалнама (мөлшерлік зерттеу әдісі) болды:

- **Онлайн:** негізгі әдістердің бірі ретінде Sajda мобильді қосымшасы арқылы сауалнаманы ілгерілету болды. Шешуші рөлді атқарған тағы бір әдіс ретінде танымал блогерлермен серіктестікті атап өтуге болады.
- **Оффлайн:** Қазақстан мұсылмандары Діни басқармасының рұқсатымен ақпаратты автономиялық режимде жинау әдісі Қазақстанның көптеген мешіттерінде баннерлерді (әрқайсысында сауалнамаға қайта жолдайтын QR-коды бар) стратегиялық орналастыруға негізделді.

Халық және іріктеменің мөлшері

2021² жылы өткен халық санағы мынаны көрсетті:

- 20 жастағы және одан үлкен жастағы халықтың 65,4% исламды өз діні ретінде көрсетті; және
- 15 жастағы және одан үлкен жастағы халықтың 66,3% исламды өз діні ретінде көрсетті.

18 жастағы және одан үлкен жастағы халықтың 66% мұсылмандар деп болжау жасауға болады.

Қазақстан Республикасының Ақпарат және әлеуметтік даму министрлігінің тапсырысы бойынша 2021 жылы жүргізілген «Қазақстан халқының діни саласындағы мемлекеттік саясатты бағалау» деп аталатын әлеуметтік зерттеу3 елдің ересек халқының діни нанымдары туралы егжей-тегжейлі түсінікті ұсынды. Тікелей есептеулерді жүргізе отырып, 18-65 жастағы халықтың жалпы санынан 19,5% **ұстанушы (дінді берік ұстанатын) мұсылмандарды** құрайтынын анықтадық (18-ден 65 жасқа дейінгі халықтың 27,4% дінге терең сенетін мұсылмандар екенін, солардың арасында 71,2% дінді берік ұстанушы мұсылмандар, яғни күніне бес рет намаз оқитындар).

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

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

Ескертпе: дінді берік ұстанушылар – өз дінінің ережелері мен салт жораларын қатаң ұстанады.

Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша 2023 жылдың басында осы жас тобында 11 508 280 адам бар. Біздің зерттеуіміз үшін дінді ұстанушы мұсылмандарды 18–65 жастағы халықтың 19,5% құрайды деп болжаймыз. Қазақстан бойынша дінді ұстаушы мұсылмандардың болжалды саны 2 245 127 адамды құрайды. Бұл сан Sajda мобильді қосымшасының деректеріне сәйкес келеді, қосымшада Қазақстанда 2,5 млн тіркелген пайдаланушылар бар екенін хабарлайды.

Сұхбаткерлердің қатарында 65 жастан асқан адамдар кіретінін, бірақ бұл нәтижелерге әсер етпейтінін атап өткен жөн, себебі 61+ жастағы топ респонденттердің жалпы санының шамамен 1% құрайды.

Сауалнамаға қатысқан сұхбаткерлердің саны халықтың арасында тәжірибеленуші мұсылмандардың болжалды саны туралы қорытынды жасау үшін біз статистикалық іріктеме әдісін пайдаландық.

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

мұндағы:

- n – талап етілетін іріктеменің өлшемі
- Z – бағалау (шынайылық деңгейі 99% үшін 2,58)
- p – стандартты ауытқу (0.5)
- E – кемшілік (2%)
- N – халық саны

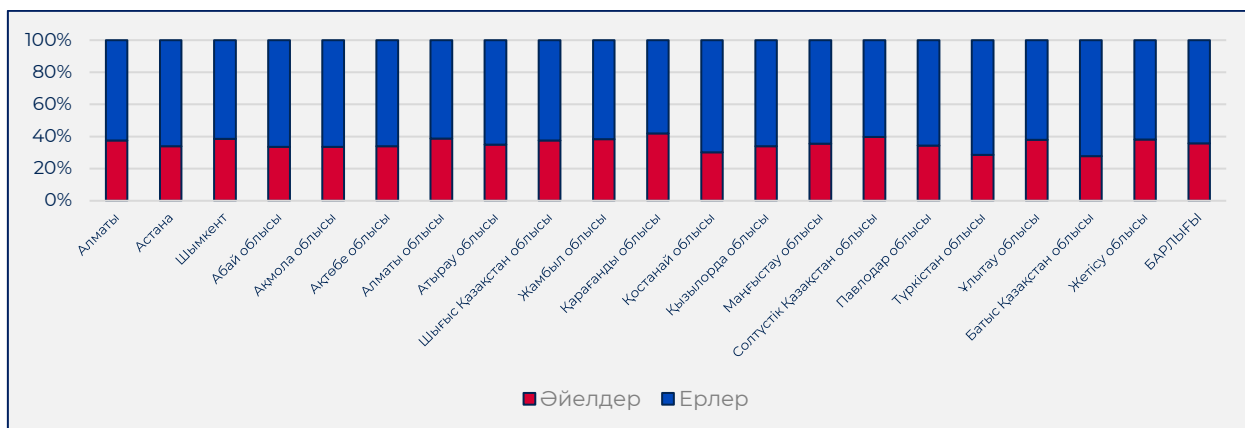
Ауытқу стандарты 0,5 (50%) деңгейінде тағайындалды, бұл мөлшерлік зерттеудегі стандартты тәжірибе болып табылады. Шынайылық деңгейі 99% деңгейінде тағайындалды. Бұл мән іріктеме халықтың санын таңдалған кемшіліктің шегінде қаншалықты жақсы білдіретініне сенімділік білдіретін дәрежесін өлшейді. Және біз қабылдауға дайын кемшілік +/- 2 пайызды құрайды.

Есептеулерге негізделе отырып, халықтың осы бөлігінің сипаттамаларын қайталап таныстырмалы тұрғыдан бейнелеу үшін 2 245 127 тәжірибеленуші мұсылмандардың арасынан кездейсоқ таңдалған 4 153 мұсылманнан тұратын іріктеменің өлшемі бізге қажет. Сұхбаткерлердің нақты саны (12 190) кездейсоқ іріктеменің қажетті көлеміннен шамамен үш есе асады.

1.2 СҰХБАТКЕРЛЕРДІҢ ОРТАҚ БЕЙНЕСІ

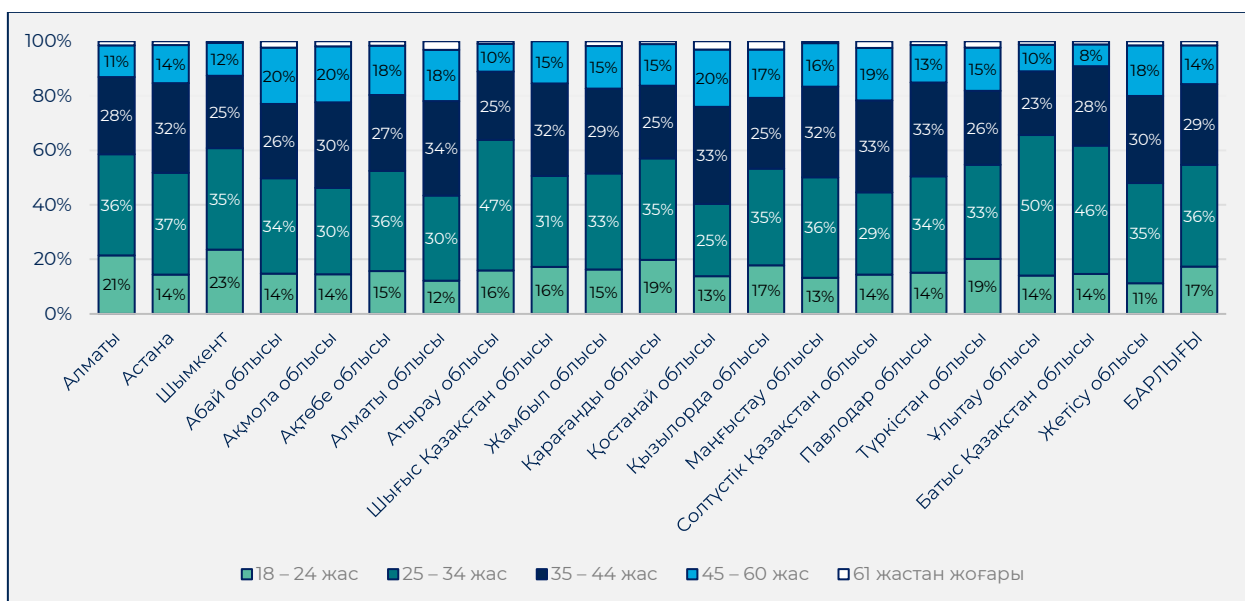
Гендерлік бөлу

Нәтижелер көрсеткендей, гендерлік тұрғыдан қатысушы-ерлер көбірек болды, барлық өңірлерде сауалнама жүргізілген сұхбаткерлердің арасында әйелдермен салыстырғанда ерлердің саны орташа есеппен 64% құрады, ал барлық өңірлерде әйелдердің саны орташа есеппен 36% құрады.



Жас топтары

«25–34 жас» және «35–44 жас» топтарында сұхбаткерлердің саны көбірек болды, бұл осы демографиялық топтардың өкілдері жоғары тартылғанын көрсетті. Олардың көбі мансабы бойынша ілгерілеуде, отбасы құруда және үй алу немесе бизнес ашу сияқты маңызды қаржылық шешімдер қабылдауда, сондықтан осындай жас топтары исламдық қаржылық мекемелердің өнімдерінің болашақтағы негізгі клиенттік базасын қалыптастыратынын түсіндіруге болады. 61+ жас тобы сұхбаткерлердің жалпы санының шамамен 1% құрайды.

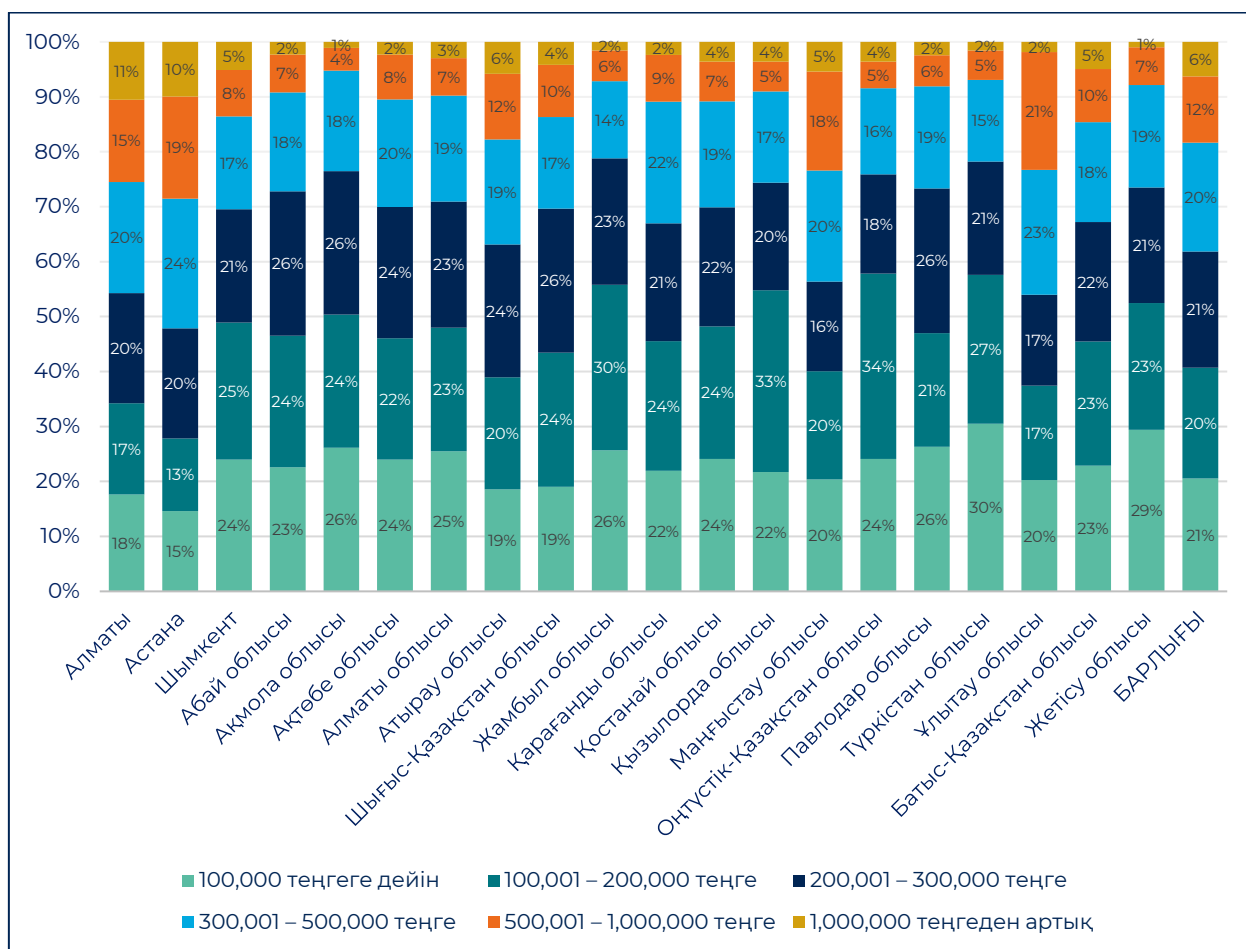


Табыстарды бөлу

Сауалнама жүргізілген халықтың табыстарын бөлу төменде келтірілді, ондағы табыстардың әр тобы барлық өңірлер бойынша орташа бөлуді білдіреді.

Жалпы, табыстарды топтардың арасында шамамен тең (~20%) бөлу байқалады: (1) 100 000 теңгеге дейін, (2) 100 001 – 200 000 теңге, (3) 200 001 – 300 000 теңге; (4) 300 001 – 500 000 теңге; (5) 500 000 теңгеден жоғары.

2023 жылдың 4-ші тоқсанында Қазақстан Республикасындағы орташа айлық еңбек ақы мөлшері 259 463 теңгені⁴ құрайды, бұл сауалнаманың деректері кейбір дәрежеде ұлттық статистикаға сәйкес келетінін білдіреді.



Өңірлік таралу

Анағұрлым белсенді өңірлер болып Алматы мен Астана болды, ірі қалалар ретінде оларда сәйкесінше 2 755 және 2 327 сұхбаткерлер қатысты. Бұл факторлар олардың сауалнамадағы белсенділігінің жоғары деңгейін түсіндірді, себебі олар негізгі қалалық және қаржылық орталықтар болып табылады. Қалған

⁴ [Қазақстан Республикасында жұмыс істейтіндердің саны мен жалақысы \(IV квартал 2023 ж.\).pdf \(stat.gov.kz\)](#)

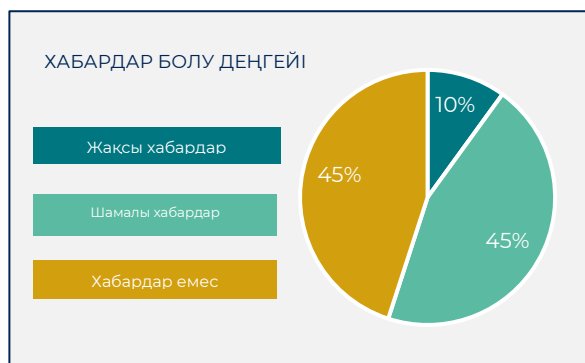
өңірлер тартымдылықтың орташа деңгейін көрсетеді, сондай-ақ исламдық қаржыландыру секторының ұлғаюуы үшін әлеуеті бар нарықтарды білдіреді.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4) / (3)
Тұрғылықты орны	18-65 жастағы халық	ҚР- ғы %К	Тәжірибеленуші мұсылмандар (қала тұрғындарының ~19,5 %)	18 жастағы және одан үлкен жастағы сұхбаткерлер	Сауалнамадағы %	Қамту
Астана	839 718	7%	163 819	2 327	19%	1,42%
Алматы	1 337 488	12%	260 928	2 755	22%	1,06%
Шымкент	652 297	6%	127 255	818	7%	0,64%
Абай облысы	359 493	3%	70 133	217	2%	0,31%
Ақмола облысы	483 644	4%	94 353	268	2%	0,28%
Ақтөбе облысы	539 479	5%	105 246	725	6%	0,69%
Алматы облысы	861 261	7%	168 022	502	4%	0,30%
Атырау облысы	386 710	3%	75 442	721	6%	0,96%
Шығыс Қазақстан облысы	446 456	4%	87 098	168	1%	0,19%
Жамбыл облысы	670 723	6%	130 850	448	4%	0,34%
Қарағанды облысы	694 518	6%	135 492	551	5%	0,41%
Қостанай облысы	526 971	5%	102 806	166	1%	0,16%
Қызылорда облысы	456 463	4%	89 050	332	3%	0,37%
Маңғыстау облысы	411 086	4%	80 198	589	5%	0,73%
Солтүстік Қазақстан облысы	336 831	3%	65 712	83	1%	0,13%
Павлодар облысы	467 611	4%	91 225	285	2%	0,31%
Түркістан облысы	1 099 384	10%	214 477	505	4%	0,24%
Ұлытау облысы	128 804	1%	25 128	163	1%	0,65%
Батыс Қазақстан облысы	413 553	4%	80 679	363	3%	0,45%
Жетісу облысы	395 790	3%	77 214	204	2%	0,26%
Барлығы	11 508 280	100%	2 245 127	12 190	100%	0,54%

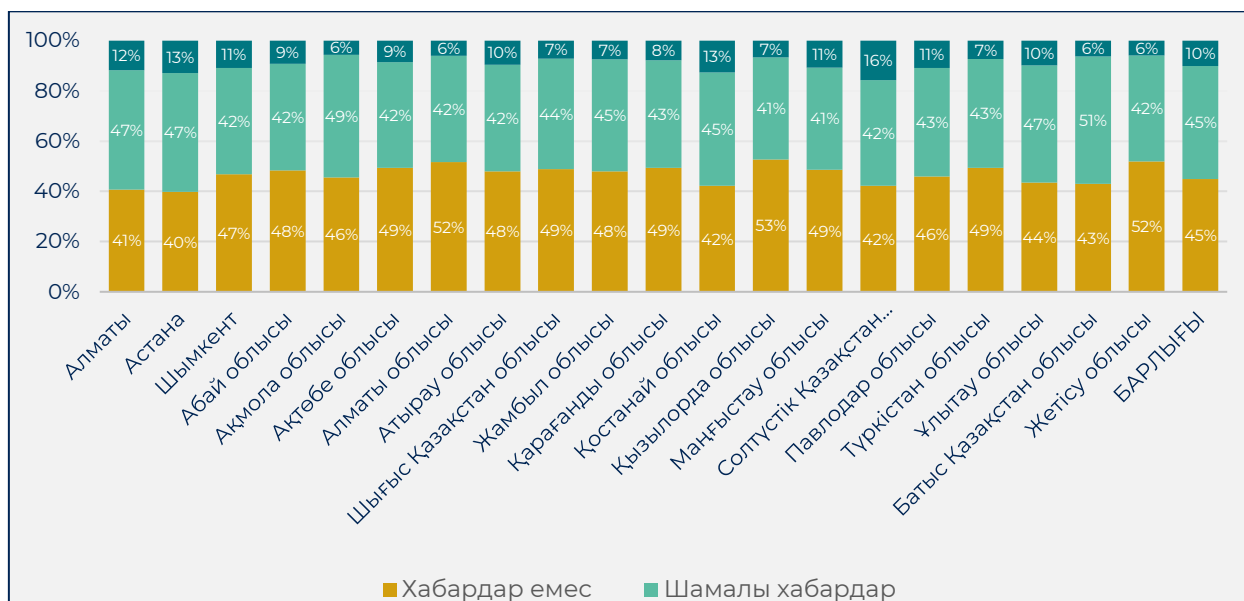
1.3 ХАБАРДАР БОЛУ ЖӘНЕ АРТЫҚ КӨРУ

Исламдық қаржылық өнімдер туралы хабардар болу

Әртүрлі өңірлерде исламдық қаржылық өнімдер мен қызметтер туралы хабардар болуға қатысты сауалнаманың деректерін талдау бірнеше қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Сұхбаткерлердің жалпы санының 45%-да исламдық қаржылық өнімдер мен қызметтер туралы кейбір ұғымдар бар, 45% мүлдем таныс емес және 10% исламдық қаржылық өнімдермен және қызметтермен жақсы таныс екенін ғана хабарлайды.

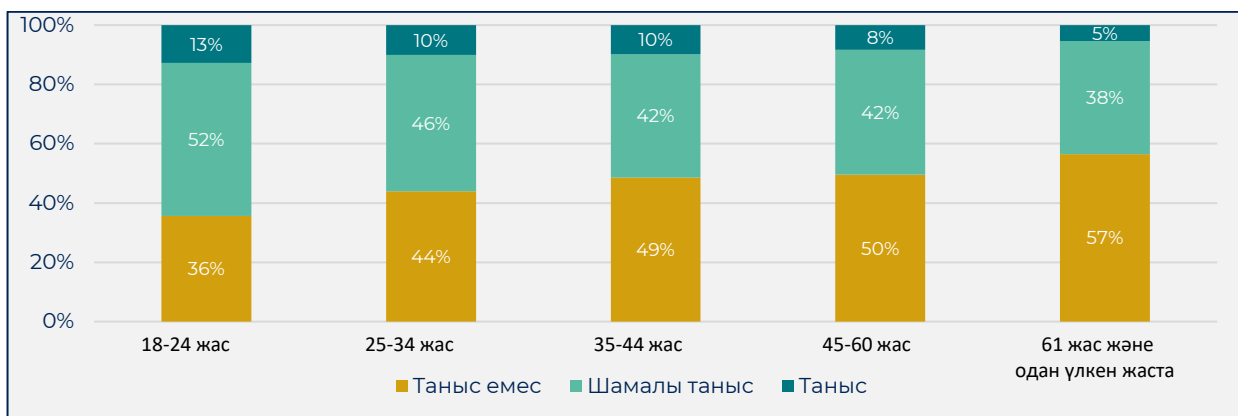


Барлық өңірлерде жалпы хабардар болудың орташа деңгейі байқалады, бұл ретте халықтың айтарлықтай бөлігі осы қызметтермен таныс емес. Сұхбаткерлердің арасында исламдық қаржыландыруға қатысты білім мен түсініктің арасындағы алшақтық исламдық қаржылық өнімдердің орташа тұтынушы үшін айтарлықтай қолжетімді еместігімен үйлесімділігі Қазақстанның исламдық қаржыландыру секторындағы ұзақ мерзімді мәселесін атап өтеді.

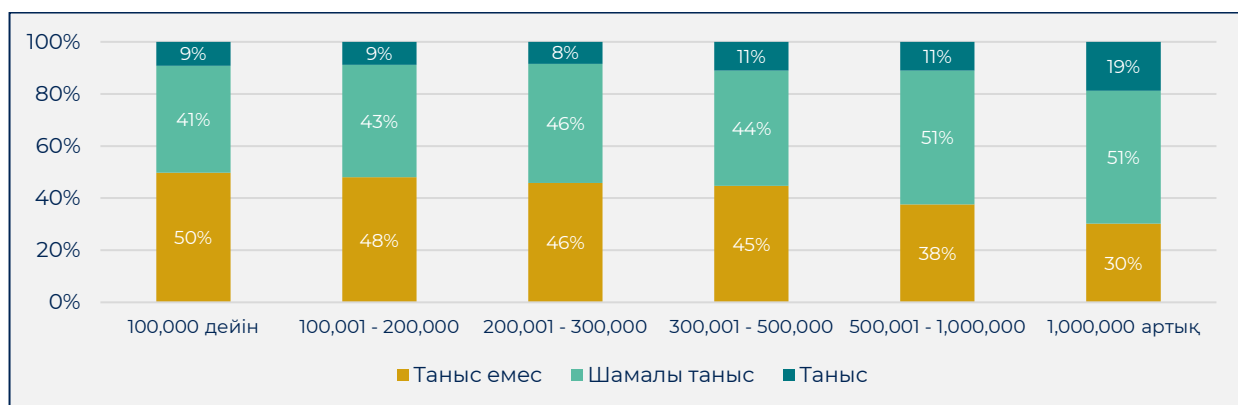


Ұсынылған деректерден нақты беталыс туындайды: сұхбаткерлердің жасының ұлғаюына байланысты олардың исламдық қаржылық өнімдердің білмеуі де ұлғайып келеді. Айтарлықтай жас сұхбаткерлер исламдық қаржыландыруға қатысты егжей-тегжейлер мен болжалдарды жақсырақ біледі, ал қарт кісілердің білімі салыстырмалы түрде жеткіліксіз екенін көрсетті. Бұл модель халықтың барлық ауқымында исламдық қаржылық өнімдерді анағұрлым кең түсіну мен қабылдауды қамтамасыз ете отырып, әртүрлі жас топтары арасындағы осы білім

алшақтығын болдырмау үшін мақсатқа бағытталған білімдік және маркетингтік күш-жігердің қажеттілігін көрсетеді.



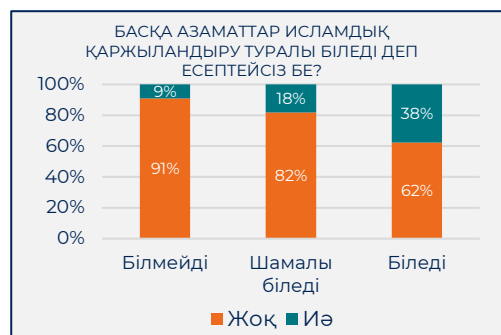
Сондай-ақ деректер көрсеткендей, сұхбаткерлердің табыстарының ұлғаю шамасына қарай олардың осы қаржылық өнімдермен танысу деңгейі ұлғаюда. Алайда, табыс пен танысу арасындағы байланыс әртүрлі факторларға әсер ете алады, соның ішіне үздік қаржылық білім беруге қолжетімдікке, анағұрлым әртүрлі қаржылық мүмкіндіктерге қолжетімдікке әсер ете алады.



Азаматтардың исламдық қаржыландыру туралы хабардар болуды бағалау

Сауалнама көрсеткендей, сұхбаткерлердің айтарлықтай саны (84%) олардың өңіріндегі басқа азаматтар исламдық қаржыландыру туралы білмейді деп есептейді. Мұндай пікірге бірнеше факторлар әсер етеді, олардың арасында нарықта исламдық қаржыландырудың төмен үлесі кіреді: ол жалпы қаржылық сектордың шағын бөлігін (0,2%) құрайды, себебі айтарлықтай аз байқалады, яғни БАҚ-да аз хабарланады.

Сондай-ақ деректерді талдау көрсеткендей, сұхбаткерлердің исламдық қаржылық өнімдермен өз бетінше танысуы және олардың кең қоғамдастықтың хабардар болуын қабылдауы арасындағы қызықты коррелляция бар. Алайда осы беталыс атап өткендей, адамдар өз білімінің деңгейін басқалардың білім деңгейімен проекциялайтын «жалған консенсус» ретінде танымал әлеуетті когнитивті бұрмалауды айрықшалайды.



Исламдық қаржылық өнімдер жарнамасының рөлі

Сұхбаткерлердің көбісі таргеттелген жарнама исламдық қаржылық өнімдерге деген қызығушылығын айтарлықтай арттырады деп есептейді. Атап айтсақ, осы көзқарасты 10148 қатысушы қолдады, бұл сұхбаткерлердің 83% құрайды, ал 2042 сұхбаткер мұнымен келіскен жоқ. Исламдық қаржыландырумен жақсы таныс адамдар, сондай-ақ шамалы білетін адамдар таргеттелген жарнаманың тиімділігін арттыруға анағұрлым жоғары дәрежеде бейім екенін көрсетті.



Сауалнаманың нәтижелері бойынша пайымдағанда, қазіргі таңда әрекет ететін Қазақстандағы исламдық банктерге дінге берік ұстанушы мұсылмандардың тарапынан тіпті қарқынды маркетингтік күш салмай-ақ, айтарлықтай қолдау көрсетілуде. Мұсылмандарға ғана емес, сондай-ақ барлық адамдарға қолжетімді исламдық қаржылық өнімдерді ілгерілеткен кезде олар инклюзивтік ұсыныстарды жайғастыруы тиіс екенін қаржылық ұйымдар есте сақтауы керек екендігі тағы бір маңызды аспект болып табылады. Бұл исламдық қаржылық өнімдердің әмбебап қолданылуын атап өтеді, бұл олардың әлеуетін арттырады.

Исламдық қаржыландыру⁵ бойынша мамандардың пікірінше, зайырлы қоғамдарда жұмыс істейтін исламдық қаржылық мекемелерге брендингке көбірек назар аударуы қажет. «Исламдық» термині зайырлы қоғамдардың түсінігіне сәйкес келмеуі мүмкін және олар саланың ребрендингін жүргізуді ұсынады. Мамандар мысал ретінде мұнда мекемелер Түркияда «қатысу банктері» (katılım bankaları), АҚШ-ғы «өсімқорлық емес» банктер, Ұлыбританиядағы «баламалы қаржыландыру», Ресейдегі «серіктестік қаржыландыру»,

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

Мароккодағы «әлеуметтік» немесе «өсімқорлық емес банктер» ретінде аталатынын көрсетті. Ұлыбританияда «баламалы қаржыландыру» термині мұсылман емес британиялықтар осындай мекемелерде ипотекалық несиелерді оңайлықпен алатынын көрсетеді.

Исламдық қағидаларды ұстанудың маңыздылығы

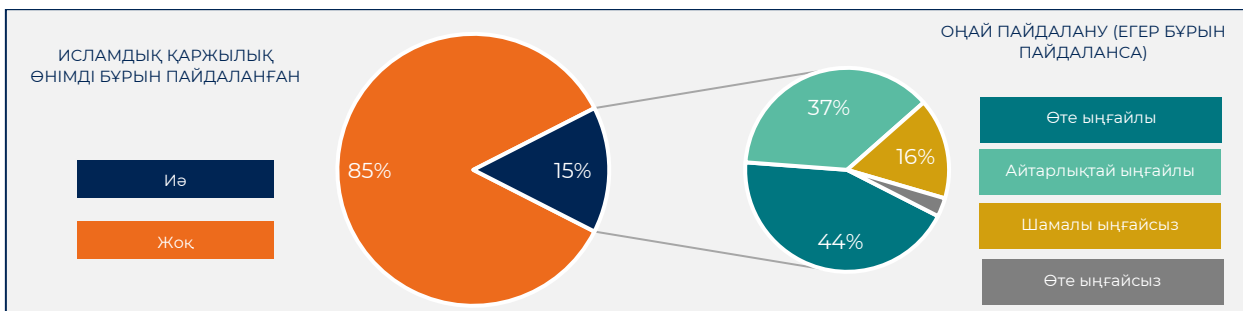
Сұхбаткерлердің айтарлықтай көбі, атап айтсақ, 10 983 сұхбаткер, олар барлық сұхбаткерлердің 90% исламдық қағидаларды ұстану қаржылық өнімді таңдаған кезде «өте маңызды» деп есептейді. Көптеген сұхбаткерлер қаржылық өнімдер исламдық қағидаларға сәйкес келетінін атап өтті, сондай-ақ шарифатқа сәйкес келетін қаржылық өнімдердің айтарлықтай нарығы болуын айғақтайды.

Қаржылық өнімді таңдаған кезде исламдық қағидалардың ұстануы маңызды екеніне жауап беруге қатысты сұхбаткерлердің 9% сенімсіздік білдірді немесе жауап беруге қиналды, ал болмашы бөлігі (жалпы санның 1%) исламдық қағидаларды ұстану маңызды емес деп есептеді.

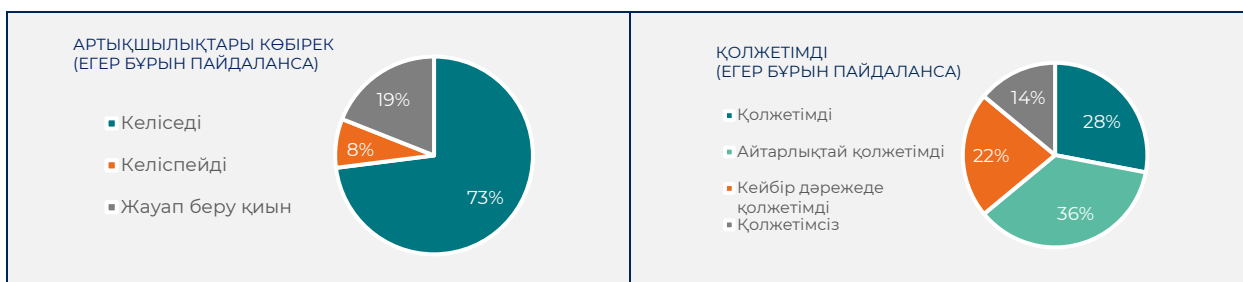
Қаржылық ұйым исламдық қағидаларға сәйкес жұмыс жасайтынын, оны нарықта мойындалуы мен өсуінің маңызды факторға айналатынын атап өткен жөн, мұны Малайзиядағы жағдай дәлелдейді. 1983 жылы исламдық банкинг пайда болған сәттен бастап мұндай өнімдерді қоғамдастық жақсы қабылдады. Осыны мойындау мұсылман клиенттерден және мұсылман емес клиенттерден алынған исламдық қағидаларға негізделген депозиттер мен несиелердің ұлғайып бара жатқан жалпы көлемде бейнеленді. Малайзия Берхад Ислам банкін (BIMB) мысалға келтіруге болады; 1984 жылдың маусым айында жұмысының бірінші жылы депозиттердің жалпы сомасы 241 млн ринггитті құрайды, ал несиелердің жалпы сомасы 162 млн ринггитті құрайды. Банк қызмет еткен оныншы жылдың соңында 1994 жылы бұл сан сәйкесінше 2 548 млн ринггитке және 977 млн ринггитке жетті. Тағы он жылдан кейін бұл сандар айтарлықтай ұлғайды: депозиттер 11 269 млн ринггитке, ал несиелер 7 640 млн ринггитке жетті. Бұл 20 жыл ішінде 47 есеге ұлғайғанын көрсетті.

Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалану

Сауалнаманың нәтижелері көрсеткендей, сұхбаткерлердің 15%-да ғана исламдық қаржылық өнімдерді немесе қызметтерді пайдалану тәжірибесі бар. Осындай өнімдерді пайдаланғандардың 80%-нан астамы оларды пайдалану ыңғайлы деп есептейді. Және керісінше, 85% немесе 10 347 сұхбаткерлерді құрайтын едәуір бөлігі исламдық қаржылық өнімдерді пайдаланбайды, олар төменде келтірілген пайдаланбаудың әртүрлі себептерін айтады.



Дәстүрлі қаржылық өнімдермен салыстырғанда исламдық қаржылық өнімдердің артықшылықтарын көбірек ұсынатын сұхбаткерлердің көзқарасын бағалау үшін исламдық қаржылық өнімдерді пайдаланған 1 843 сұхбаткерлерге (15%) нақты сұрақ қойылды. Сұхбаткерлердің 73,2% исламдық қаржылық өнімдер дәстүрлі қаржылық өнімдермен салыстырғанда артықшылықтары көбірек деп есептейді. Ал сұхбаткерлердің 63,6% исламдық қаржылық өнімдерді кейбір дәрежеде қолжетімді деп есептейді, бұл айтарлықтай көп адамдар осы өнімдерді жеңілдіктің әртүрлі дәрежесімен алып, пайдалана алады.



Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалануға кедергі келтіретін себептер

Исламдық қаржылық өнімдерді пайдаланбаған 10 347 сұхбаткер (жалпы санынан 85%) мына себептерді атады:



Осы жауаптардан туындаған өзекті қорытындылар:

1. [*Жеткілікті хабардар болмау, жаңылысулар*] Анықталған негізгі кедергі болып пайдаланушылар үшін кең әлеуетті базаны ашатын ақпараттың айтарлықтай жетіспеушілігі табылады, ол исламдық қаржылық қағидалар туралы ақпараттың тапшылығының салдарынан пайдаланылмай қалады. Сұхбаткерлердің шамамен бестен бір бөлігінде исламдық қаржыландыру туралы кейбір қате ұғымы бар.
2. [*Ұсынымдардың болмауы, сенімділік мәселесі*] Сенімділік қаржы саласындағы іргетас болып табылады. Ал айқындық – сенімділікті нығайтудағы іргетас. Исламдық қаржылық ұйымдар өздерінің операциялары, саясат, шешімдерді қабылдау және ережелерді ұстану үдерістері туралы ақпаратпен ашық бөлісетін айқын болуға ұмтылуы тиіс. Керемет клиенттік қызметтер мен өнімдердің арқасында қаржылық ұйымдар «сарафандық радио» арқылы көптеген клиенттерді тарта алады.
3. [*Қолжетімсіздік*] Қолжетімділік екінші орында тұр, бұл исламдық қаржылық мекемелердің тапшылығын ғана емес, сондай-ақ Қазақстанда олардың филиалдары жоқ екенін көрсетеді. Сонымен қатар, ұсынылатын өнімдердің сұрыптамасы шектеулі.

1.4 НАРЫҚТЫҚ СҰРАНЫС

Мұсылмандар дәстүрлі банктік өнімдермен қарым-қатынасына және исламдық қаржылық өнімдердің Қазақстандағы ашықтығына сүйене отырып, мұсылмандардың банктік қарым-қатынастарының күрделі қарқынын және тәжірибесінің егжей-тегжейін зерттеу үшін мамандандырылған әдіснамалық тәсілдеме әзірленді. Бұл үшін тұтынушыларға дәстүрлі банктік қызметтерді, соның ішінде банктік депозиттерді, бөліп төлеуді, ипотеканы, тұтынушылық несиелерді, автонесиелерді, сақтандыру полистері мен бағалы қағаздарға инвестицияларды пайдалануға қатысты нақты сұрақтарды қойдық. Олардың жауаптары нақты белгіленген төрт санатқа бөлінді. Дәстүрлі өнімдер туралы қойылған әр сұрақтан кейін исламдық қаржыландырудың баламаларына деген қызығушылықты бағалау үшін осы баламаларды ұсындық. Осындай тәсілдеме қолданыстағы банктік қарым-қатынастарды, сондай-ақ Қазақстандағы исламдық қаржылық өнімдерге деген әлеуетті қызығушылықты түсінуге көмектесті.

1. Исламдық депозиттер

Қойылатын сұрақтар: сұхбаткерлерде дәстүрлі депозит бар ма және оларды исламдық депозит қызықтырады ма?



- Бірінші топ («Иә, бар»), жалпы санның 13,2% құрайды, дәстүрлі депозиттері бар. Қазіргі таңда дәстүрлі депозиттері бар екеніне қарамастан, көбісі исламдық депозиттерді пайдалануға көп қызығушылық танытты. Алайда олар исламдық депозиттерге өтінімдерді бірден бере алмайды.
- Сұхбаткерлердің 15,5%-да солай қалағанынан емес, баламалар болмағандықтан, дәстүрлі депозит бар. Барлығына жуығы (99%) исламдық депозиттерге қызығушылық танытты, бұл аталған топ исламдық қаржылық депозиттер қолжетімді болған жағдайда оларды саналы түрде таңдар еді деп болжауға мүмкіндік береді. Ағымдағы исламдық банктер барлық өңірлерде болмағандықтан, аталмыш мәселе бұрынғыдай өзекті.
- Сұхбаткерлердің үштен бір бөлігінде дәстүрлі депозиттер жоқ, себебі діни нанымына қайшы келеді. Олардың 93% исламдық депозиттер қызықтырмайды және бұл топ исламдық депозиттер үшін айтарлықтай пайдаланылмаған нарықтық мүмкіндікті білдіреді.
- Сұхбаткерлердің қалған 37,4%-да аталмаған себептер бойынша дәстүрлі депозиттер жоқ. Олардың 90% исламдық депозиттер қызықтырады, алайда исламдық депозиттерді ашу үшін олардың жинақтары болмауы мүмкін.

Қазақстанның Ұлттық банкінің деректері бойынша ұлттық және шетелдік валютадағы банктік секторлардың бөлшек депозиттерінің жалпы көлемі 2023 жылдың⁶ желтоқсан айында 20,4 трлн теңгеге жетті. Қазақстандық салымдарға кепілдік беру қоры Қазақстан қаржыгерлерінің қауымдастығымен бірлесіп банктердің клиенттері арасында сауалнама⁷ жүргізіп, олардың 95% қаржылық қызметтерді пайдаланатынын анықтады, оларға карталық депозиттік және ағымдағы шоттар жатады, соның ішінде 66%-да депозиттер бар. Осылайша, халықтың жалпы санынан 11 508 280 адамның арасынан шамамен 7 595 500 адамда депозиттер бар; және олардың депозиттерінің орташа сомасы 2 685 800 теңгені құрайды.

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

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

Исламдық депозиттерге тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін мынадай топтар назарға алынды:

A. Дәстүрлі депозиттері бар, бірақ исламдық қаржылық депозиттерді ашуға ниет білдіретін дінді берік ұстаушы мұсылмандар.

348 000 жеке тұлғалардың 99% (тәжірибеленуші мұсылмандардың 15,5%) дәстүрлі депозиттердер исламдық депозиттерге ауысуға дайын, Бұл ретте дәстүрлі депозиттерден исламдық депозиттерге ауысу сомасы 924 млрд теңгеге дейін.

B. Діни нанымына байланысты дәстүрлі депозиттері жоқ ұстанушы мұсылмандар.

Діни нанымына байланысты депозиттік жүйеден тыс 763 000 жеке тұлғалардың 93% (тәжірибеленуші мұсылмандардың 34%) исламдық депозиттерді ашуға ниет білдіреді және аша алады. Осылайша, жаңа исламдық депозиттердің жалпы сомасы 1 906 млрд теңгеге жете алады.

Маңызды ескертпе:

- Бұл нәтижелер сұхбаткерлер білдірген қызығушылық барлық тәжірибеленуші мұсылмандардың қызығушылығын білдіреді деп болжайды. Осылайша, тәжірибеленуші мұсылмандардың 28,6%-да, яғни 642 000 жеке тұлғалардың салымдары бар. Осы есептеулердің негізінде кемшіліктер жоқ деген қорытынды шығаруға болады, себебі депозиттердің барлық иеленушілерінің 8,5% ғана ислам дінін ұстанады (алайда барлық ересек халықтың 19,5% ислам дінін ұстанады).
- Сондай-ақ кемшілік жоқ деген қорытынды жасалады, себебі болжамды түрде депозиттік жүйеге кіретін тәжірибеленуші мұсылмандардың қосымша 34% ескере отырып, тәжірибеленуші мұсылмандардың жалпы саны 62,6% жетер еді, бұл халықтың жалпы санының үлесіне (66%) сәйкес келер еді.
- Нәтижелер әр адамның депозиттерінің өлшемі олардың банктік сектордағы депозиттерінің жалпы көлеміне мөлшерлес деген болжамға негізделді. Сондай-ақ діни нанымына байланысты дәстүрлі депозиттері жоқ адамдардың исламдық депозитінің ықтимал орташа мөлшері бүгінгі таңдағы орташа дәстүрлі депозиттің мөлшеріндей болады деген болжам бар.

2. Исламдық бөліп төлеу (Қазір сатып алып, кейін төле, BNPL)

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлер қазіргі таңда бөліп төлеуді пайдалана ма және исламдық төлеу оларды қызықтыра ма?



- Бірінші топ («Иә, бар»), жалпы санның 30% құрайды, қазіргі таңда дәстүрлі бөліп төлеуді пайдаланады. Олардың 96% қызығушылық танытты, бұл

қазіргі таңда олар дәстүрлі бөліп төлеуді пайдаланатынына қарамастан, исламдық бөліп төлеуді пайдалануға дайын екенін көрсетеді. Алайда, келесі топпен салыстырғанда олар исламдық бөліп төлеуді бірден қарастыра алмауы мүмкін.

- Сұхбаткерлердің үштен бір бөлігі басқа нұсқалар болмағандықтан ғана және мұндай нұсқалар олардың діни нанымына қайшы келетініне қарамастан, дәстүрлі бөліп төлеуді пайдаланады. Шамамен барлығы (98%) исламдық бөліп төлеуге қызығушылық білдірді, бұл топ **исламдық бөліп төлеуді (Мурабаха)** саналы түрде таңдайды деп болжауға болады.
- Сұхбаткерлердің 17% діни нанымына байланысты дәстүрлі бөліп төлеуді қолданбайды. Олардың 89% Мурабахаға қызығушылығы бар және бұл топ пайдаланылмаған нарықтың айтарлықтай бөлігін білдіреді.
- Сұхбаткерлердің қалған 20% бөліп төлеуді пайдаланбайды және алдағы уақытта дәстүрлі бөліп төлеуді де, исламдық бөліп төлеуді де пайдалануды жоспарламайды.

Дәстүрлі банктер ұсынатын бөліп төлеу өнімдері бойынша нақты статистика жоқ, сондықтан бөліп төлеу «тұтынушылық мақсаттарға арналған қамтамасыз етілмеген несиелер» санатына жатқызылуы ықтимал.

Бірінші кредиттік бюроның талдаушыларының деректері бойынша қамтамасыз етілмеген тұтынушылық несиелердің портфелі 2023 жылдың қыркүйек айындағы жағдай бойынша 9,5 трлн теңге мөлшерінде деп бағаланады және 7,6 млн адамды қамтиды. Мынадай мәлімдемелер жасалды:

- Несие сомалары ең аз адамдардың 50% үшін несиенің орташа сомасы 215 000 теңгені құрайды;
- Несие сомалары ең аз адамдардың 90% үшін несиенің орташа сомасы 686 000 теңгені құрайды (немесе орташа 40% үшін несиенің орташа сомасы 1 543 000 теңгені құрайды); және
- Несие сомалары ең жоғары адамдардың 10% үшін несиенің орташа сомасы 5 500 000 теңгені құрайды.

Осыны ескере отырып, қамтамасыз етілмеген несиелердің шамамен жартысы ортақ портфелі 817 млрд теңгені және чектің орташа мөлшері 215 000 теңгені құрайтын бөліп төлеуге (BNPL) жатады деп болжауға болады.

Исламдық бөліп төлеуге (BNPL Мурабаха) тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін мына екі топ назарға алынды:

A. Дәстүрлі BNPL бар, бірақ исламдық бөліп төлеуді саналы түрде қалайтын тәжірибеленуші мұсылмандар.

743 000 адамның 98% (исламды тәжірибелейтін халықтың 33,1%) дәстүрлі BNPL-дан исламдыққа ауысуға дайын. Бұл ретте Мурабахаға ауысатын болжалды сома 157 млрд теңгеге дейін құрайды.

B. Діни нанымына байланысты дәстүрлі BNPL жоқ тәжірибеленуші мұсылмандар.

382 000 адамның 89% (исламды тәжірибелентін адамдардың 17%) бөліп төлеуге өтінім бере алады және шариғатқа сәйкес келсе осылай жасайды. Осылайша, жаңа исламдық бөліп төлеулердің жалпы сомасы 73 млрд теңгеге жетуі мүмкін.

Маңызды ескертпе: егер сауалнаманың нәтижелерінде қандай да бір кемшілік болса, сомалардың шағын болуына байланысты бұл нәтижелерді қатты бұрмаламайды.

3. Исламдық қамтамасыз етілмеген қаржыландыру (бөліп төлеуді ескермегенде)

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлерде қамтамасыз етілмеген тұтынушылық несие бар ма және олар исламдық қаржыландыру түріндегі баламаға қызыға ма?



Бірінші кредиттік бюроның⁸ талдаушыларының қорытындыларын ескере отырып, қамтамасыз етілмеген тұтынушылық несиелердің портфелі (бөліп төлеуді ескермегенде) 3,8 млн жеке тұлға қатысып, чектің орташа мөлшері 2 284 000 теңге болған кезде 8,68 трлн теңге деп бағаланады. Бұл ретте несие сомалары ең аз осы адамдардың 80% (ал бұл алдыңғы бөлімде аталған орташа 40%) орташа есеппен 1 543 000 теңге болуы тиіс.

Ескертпе. Сауалнама нәтижелерінде кемшілік болуы ықтимал, себебі олар 1 млннан астам (47%) тәжірибеленуші мұсылмандарда қамтамасыз етілмеген қаржыландыру болуы мүмкін немесе қамтамасыз етілмеген несиелері бар барлық тұлғалардың шамамен 27,8% тәжірибеленуші мұсылмандар деп болжауға болады. Әлеуетті кемшілікті болдырмау мақсатында осы пайызды орташа мәндермен 19,5% (халықтың жалпы санынан тәжірибеленуші мұсылмандардың %) және 8,5% (депозиттерді барлық иеленушілердің ішінде тәжірибеленуші мұсылмандардың %) шектеу, осылайша 0,5 (= 14% / 27,8%) коэффициенті бойынша түзету ұсынылады.

Бөліп төлеу жоспарларына сияқты тәсілдемені пайдалана отырып, исламдық қамтамасыз етілмеген қаржыландыруға тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін мынадай топтар қарастырылады:

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

А. Дәстүрлі қамтамасыз етілмеген несиелері бар, бірақ исламдық қаржыландыруды ниет білдіретін тәжірибеленуші мұсылмандар.

274 000 адамның 98% (исламды ұстанатын халықтың 24,4%, бұл ретте 0,5 коэффициентіне түзетілген) дәстүрлі несиеден (чектің орташа мөлшері 2,3 млн теңге) шариғатқа сәйкес келетін қаржыландыруға ауысуға дайын. Бұл ретте болжалды ауысу сомасы 617 млрд теңгеге дейін.

В. Діни нанымына байланысты дәстүрлі қамтамасыз етілмеген несиелері жоқ дінді ұстанушы мұсылмандар.

287 000 адамның 93% (исламды ұстанатын халықтың 25,6% бұл ретте 0,5 коэффициентіне түзетілген) қамтамасыз етілмеген қаржыландыруға болжалды түрде өтінім бере алады және шариғатқа сәйкес келсе осылай жасайды. Сондай-ақ анағұрлым қысқа несиелер тарихы болуына немесе несиелер тарихы болмауына байланысты қаржыландырудың орташа сомасы 1,5 млн теңгені құрайды деп болжауға болады. Осылайша, жаңа исламдық қамтамасыз етілмеген қаржыландырудың жалпы сомасы 412 млрд теңгеге жетуі мүмкін.

4. Автокөлік сатып алуды исламдық қаржыландыру

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлерде дәстүрлі автонесие бар ма және олар автокөлік сатып алуды исламдық қаржыландыруды пайдалануға қызығушылық таныта ма?

Автокөлік сатып алуды қаржыландыруға келетін болсақ, автокөлікті сатып алуды нарықтық мөлшерлемелер мен жеңілдік мөлшерлемелер бойынша қаржыландыруға қатысты пайыздарды бөлуге тырыстық (мысалы, 4% автонесие беру шарттарына ұқсас немесе басқа мемлекеттік бағдарламаларға ұқсас). Келесі диаграммада нәтижелер көрсетілген.



- Нәтижелер исламды ұстанатын халықтың 4,3%-да қазіргі таңда дәстүрлі автонесие бар екенін болжауға мүмкіндік береді, бұл ретте шариғатты ұстану аса маңызды емес. Олардың 66% нарықтық мөлшерлемелер бойынша автокөліктерді сатып алуды исламдық қаржыландыруға

қызығушылық танытуы мүмкін, ал 30% жеңілдік мөлшерлемелері бойынша автокөлік сатып алуға дайын. Бұл топ әрекет етуші келісім-шартты бұзбайды және қайта қаржыландыру мүмкіндігін қарастырмайды деп болжауға болады.

- Исламды ұстанатын жалпы санының 4,7%-да дәстүрлі автонесие бар, себебі олардың діни нанымына қайшы келмейтін басқа нұсқалар жоқ. Олардың 41% нарықтық мөлшерлемелер бойынша автокөлікті несиеге алуды, ал 56% жеңілдік мөлшерлемелер бойынша автокөлікті алуды қарастыруға дайын.
- Тәжірибеленуші мұсылмандардың 26,8% діни нанымына байланысты автонесиелері жоқ екенін айтты. Сұхбаткерлердің 49% нарықтық мөлшерлемелер бойынша исламдық автонесиелендіру үшін ашық, ал 36% жеңілдік мөлшерлемелер бойынша автонесие алуға дайын.
- Сұхбаткерлердің шамамен үштен екі бөлігінде (64%) діни нанымымен байланысты емес басқа себептер бойынша автонесие жоқ.

Бірінші кредиттік бюроның⁹ деректері бойынша Қазақстанда автонесиелердің портфелінің өтелмеген сомасы 2023 жылы 1,5 трлн теңге 2,5 трлн теңгеге ұлғайды.

- 2023 жыл ішінде жалпы сомасы 1,6 трлн теңгеге 208 мың несие берілді, мемлекеттік автонесиелеу бағдарламасының тоқтатылғанына қарамастан, бұл көрсеткіш алдыңғы жылдың көрсеткішінен 82%-ға артық.
- 2023 жылы жаңа автокөлікті сатып алуға бағытталған несиенің орташа мөлшері 7,5 млн теңге құрады. Жаңа шарттардың саны - 208,4 мың, 88 мыңға немесе 73%-ға ұлғайды.
- Өтелмеген автонесиелердің орташа мөлшері 5,5 млн теңгені құрайды. Өтелмеген шарттардың саны – 454 мың, 34,4%-ға ұлғайды.
- 40 000-нан кем шарттардың өтелу мерзімі 2025 жылдың соңына дейін¹⁰ (жалпы санының 9%-нан кем).
- Портфельдің айналымы шамамен 4 жыл, ал 2022 жылы портфельдің айналымы 2,5 жыл болған.

Ескертпе. Сауалнама нәтижелерінде әлеуетті кемшілік болуы мүмкін, себебі 220 000 (9%) тәжірибеленуші мұсылмандарда автонесиелер бар, немесе барлық автонесиелеу шарттарының 44,5% тәжірибеленуші мұсылмандармен байланысты. Әлеуетті кемшілікті болдырмау мақсатында бұл пайызды 19,5% деңгейінде (халықтың жалпы санынан тәжірибеленуші мұсылмандардың %) шектеу ұсынылады, себебі бұл активтердің негізіндегі қарыз, осылайша 0,44 коэффициентке түзетіледі ($= 19,5\% / 44,5\%$).

Автокөлік сатып алуды исламдық қаржыландыруға тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін мынадай топтар қарастырылады:

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

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

А. Автонесиесі бар, бірақ исламдық қаржыландыруды саналы түрде қалайтын тәжірибеленуші мұсылмандар.

46 500 адамның 41% (тәжірибеленуші мұсылмандардың 4,7%, бұл ретте 0,44 коэффициентіне түзетілген) нарықтық мөлшерлемелер бойынша исламдық қаржыландыру арқылы қайта қаржыландыруға дайын. Егер (9% пайызбен) 2025 жылға дейін өтеу мерзімі бар шарттарды ескермесе және автонесиенің 5,5 млн теңге орташа мөлшерін пайдаланса, нарықтық мөлшерлеме бойынша исламдық қайта қаржыландырудың болжалды сомасы шамамен 95 млрд теңге.

Осы топтың 56% немесе автонесиесі бар шамамен 26 000 адамдар жеңілдік мөлшерлеме бойынша несиелер алған, себебі жеңілдік мөлшерлеме бойынша ғана қайта қаржыландыруға дайын. Себебі қазіргі таңда мұндай бағдарламалар уақытша тоқтатылған,

Мұндай шарттар толық өтелгенге дейін немесе исламдық қайта қаржыландырусыз әрекет етеді деп болжаймыз.

В. Діни нанымына байланысты автонесиесі жоқ дінді ұстанушы мұсылмандар.

265 000 адамның 49% (тәжірибеленуші мұсылмандардың 26,8%, бұл ретте 0,44 коэффициентіне түзетілген) нарықтық мөлшерлемелер бойынша исламдық қаржыландыру арқылы автокөлікті сатып алуға дайын. Бұл 3-4 жыл ішінде исламдық қаржыландыруды шынымен ала алатын шамамен 130 000 адам болады (яғни жыл сайын 32-43 мың шарт, бұл 2023 жылы жаңа шарттардың 20% деңгейіне сәйкес келеді). 7,5 млн теңге мөлшерінде қаржыландырудың орташа мөлшері кезінде жаңа автокөліктерді исламдық қаржыландырудың жалпы сомасы (банктік қызмет көрсетуді есептемегенде) 3-4 жыл ішінде 975 млрд теңгеге (жылына шамамен 244 млрд теңгеге) жетуі мүмкін.

Осы топтың тағы 36% жеңілдік мөлшерлемелері бойынша автокөліктерді сатып алуды исламдық қаржыландыру үшін ашық, алайда белсенді мемлекеттік бағдарлама болмағандықтан, осы кезеңде елеуетті сұранысты қарастырмаймыз.

5. Исламдық ипотека

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлерде дәстүрлі ипотека бар ма және олар баламалы исламдық ипотекаға қызығушылық таныта ма?

Алдыңғы бөлімдегідей сияқты (автокөліктерді сатып алуды исламдық қаржыландыру) біз исламдық ипотека бойынша пайыздарды нарықтық және жеңілдік мөлшерлемелері бойынша бөлуге тырыстық (мысалы, 7-20-25, 9-20-25 немесе басқа мемлекеттік бағдарламалардың шарттарына ұқсастырдық). Келесі диаграммада нәтижелері көрсетілген.



Бірінші кредиттік бюроның¹¹ деректері бойынша 2023 жылғы 1 қыркүйектегі жағдай бойынша:

- Қазақстанда 520 000 адам дәстүрлі ипотека рәсімдеген.
- Олардың арасында «Отбасы Банктің» ипотекалық несиелері елдегі жалпы ипотекалық портфельдің шамамен 63–65% құрайды.
- Өтелмеген ипотеканың орташа сомасы – 10,4 млн теңге.
- Бұл ретте 2023 жылы жаңа ипотекалық несиелердің 25%-дан астамы нарықтық мөлшерлемелер бойынша (екінші деңгейлі банктер)¹² арқылы берілді.

Соңғы ақпаратқа сәйкес 2024 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша¹³:

- Қазақстандағы жалпы ипотекалық портфель 5,8 трлн теңгеге ұлғайды, олардың 61% соңғы екі жыл ішінде мақұлданды.
- 2023 жылы жаңа ипотекалық несиелер – 1,8 трлн теңге сомасына 116 000 шарт (2022 жылмен салыстырғанда 17-19%-ға төмен).
- 2023 жылы жаңа ипотеканың орташа мөлшері – шамамен 15 млн теңге.

Ескертпе. Сауалнаманың нәтижелерінде әлеуетті кемшілік болуы мүмкін, себебі 348 000 (15,5%) тәжірибеленуші мұсылмандарда әрекет етуші ипотека бар немесе барлық ипотекалық несиелерді иеленушілердің шамамен 67% (520 000) тәжірибеленуші мұсылмандармен байланысты. Әлеуетті жүйелі қатеге жол бермеу мақсатында бұл пайызды 19,5% деңгейінде (халықтың жалпы санына шаққанда тәжірибеленуші мұсылмандардың %) шектеу ұсынылады, себебі бұл активтердің негізіндегі қарыз, осылайша 0,29 (= 19,5% / 67%) коэффициентіне түзетіледі.

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

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

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

Түзету қажет болған кезде сауалнаманың нәтижелерін мынадай тәсілмен түсіндіруге болады:

- Қазіргі таңда шарифатқа сәйкес келетін баламалардың жоқтығынан 56 000 адамда (исламды ұстанатын халықтың 8,6%, бұл ретте 0,29 коэффициентіне түзетілген) дәстүрлі ипотека бар. Олардың 43% нарықтық мөлшерлемелер бойынша қайта қаржыландыруға дайын, қалған 54% жеңілдік мөлшерлемелері бойынша ғана қайта қаржыландыруға дайын (исламдық қаржыландыруға саналы түрде ниет ететініне қарамастан).
- 180 000 адамда (исламды ұстанатын халықтың 27,6%, бұл ретте 0,29 коэффициентіне түзетілген) діни нанымына байланысты ипотекалық несиесі жоқ. Олардың 50% нарықтық мөлшерлемелер бойынша исламдық ипотека алуға дайын, ал қалған 38% жеңілдік мөлшерлемесімен ғана исламдық ипотека алуға дайын.

Исламдық ипотекаға тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін мына топтар қарастырылады:

- A. (Нарықтық мөлшерлеме бойынша) ипотекасы бар, бірақ исламдық қаржыландыруға ниет білдіретін тәжірибеленуші мұсылмандар.**
56 000 жеке тұлғалардың 43% исламдық қаржыландыру арқылы нарықтық мөлшерлеме бойынша қайта қаржыландыруға дайын. Нарықтық мөлшерлеме бойынша исламдық қайта қаржыландырудың болжалды сомасы шамамен 250 млрд теңге.
- B. (Жеңілдік мөлшерлеме бойынша) ипотекасы бар, бірақ исламдық қаржыландыруға ниет білдіретін тәжірибеленуші мұсылмандар.**
56 000 жеке тұлғалардың 54%-да жеңілдік мөлшерлеме бойынша қолданыстағы ипотека бар, сондықтан олар жеңілдік мөлшерлеме бойынша ғана қайта қаржыландыруға дайын. Ұқсас жеңілдік шарттарымен қайта қаржыландыру бағасы шамамен 314 млрд теңге.
- C. Діни нанымына байланысты (нарықтық мөлшерлеме бойынша) ипотекасы жоқ дінді берік ұстанушы мұсылмандар.**
180 000 адамның 50% нарықтық мөлшерлеме бойынша исламдық ипотека алуға дайын. Бұл 5-10 жыл ішінде исламдық ипотека ала алатын шамамен 90 000 адам. Қаржыландырудың орташа мөлшері 15 млн теңге болған кезде жаңа исламдық ипотекалық несиелердің жалпы сомасы (банктік қызмет көрсетуді есептегенде) алдағы 5-10 жыл ішінде шамамен 1350 млрд теңгені құрайды (жылына шамамен 135 млрд теңге).
- D. Діни нанымына байланысты (жеңілдік мөлшерлеме бойынша) ипотекасы жоқ ұстанушы мұсылмандар.**
180 000 адамның 38% жеңілдік мөлшерлеме бойынша ипотека алуға дайын. Бұл 5-10 жыл мерзіміне исламдық ипотека алуға ниет білдірген шамамен 68 400 адам. Қаржыландырудың орташа мөлшері 15 млн теңге болған кезде жаңа исламдық ипотекалық несиелердің жалпы сомасы (банктік қызмет көрсетуді есептегенде) алдағы 5-10 жыл ішінде шамамен 1 026 млрд теңгені құрайды (жылына 103 млрд теңге).

6. Исламдық сақтандыру

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлерде дәстүрлі сақтандыру полисі бар ма және олар исламдық сақтандыру түріндегі баламаны пайдалануға қызығушылық таныта ма?



Ұлттық Банктің¹⁴ деректері бойынша сақтандыру шарттары бойынша, соның ішінде ерікті дербес сақтандыру шарттары бойынша сыйақылардың жалпы құны 2023 жылдың желтоқсан айындағы жағдай бойынша 485 млрд долларды құрайды. Қанша адамда ерікті дербес сақтандыру шарттары бар екені туралы деректер болмағандықтан, барлық сыйақылардың 19,5% тәжірибеленуші мұсылмандарға тиесілі деген болжам бар.

Исламдық сақтандыруға нарықтық сұранысты есептеу үшін мынадай топтар қарастырылады:

A. Қолданыстағы сақтандыру полисі бар, бірақ исламдық қаржыландыруға саналы түрде ниет білдіретін ұстанушы мұсылмандар.

Шариғатқа сәйкес келетін баламалар болмағандықтан, сұхбаткерлердің 32%-да ерікті сақтандыру шарттары бар (=7,1% / (15% + 7,1%)). Олардың 95% такафулды қарастыруға дайын. Исламдық сақтандыруға болжалды ауысу сомасы сыйақы түрінде шамамен 29 млрд теңгені құрайды.

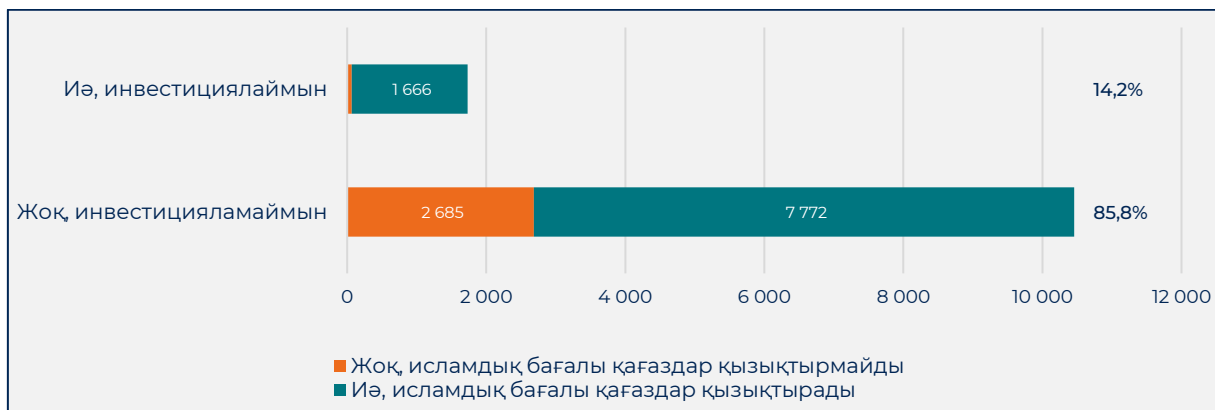
B. Діни нанымына байланысты сақтандыру шарттарын жасаспаған ұстанушы мұсылмандар.

Исламдық қағидаларға сәйкес келмегендіктен, ерікті дербес сақтандыру полисі жоқ тұлғалардың саны сақтандыру полисі бар адамдардың санынан шамамен 1,65 есе артық, себебі шариғатқа сәйкес баламалар жоқ. Олардың 77% исламдық сақтандыру нұсқалары қызықтырады, бұл исламдық сақтандыру өнімдері үшін маңызды нарықтық мүмкіндіктерді айқындайды. Исламдық сақтандырудың жаңа шарттары бойынша сыйақылардың болжалды сомасы шамамен 38 млрд теңгені құрайды.

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

7. Исламдық бағалы қағаздар

Қойылатын сұрақтар: Сұхбаткерлер қор биржасындағы бағалы қағаздарға (акцияларға, облигацияларға және т.с.с.) инвестициялай ма және оларды исламдық бағалы қағаздарға (сукук, исламдық акциялар) инвестициялау қызықтыра ма?



Қазақстанда екі қор биржасы әрекет етеді: Алматы қаласындағы Қазақстандық қор биржасы (KASE) және Астана қаласындағы Астана халықаралық биржасы (AIX). KASE биржасында нарықтық капиталдандыру 59 млрд АҚШ долларын¹⁵ құрайды, AIX биржасында - 62,6 млрд АҚШ долларын¹⁶ құрайды.

2023 жылдың желтоқсан айындағы жағдай бойынша қазақстандық дербес инвесторлардың шоттарының (қосалқы шоттары мен көп жақты шоттарының) саны Бағалы қағаздардың орталық депозитарийі (KCSD) жүйесінде 2,4 млн шотқа жетті, AIX Бағалы қағаздардың орталық депозитарийінде (AIX CSD) 1,6 млн шотқа жетті. Бір тұлғада екі қор биржасында да шоттары болуы мүмкін, және бір тұлғада инвестициялық брокер арқылы қосалқы шоттары мен көп жақты шоттары болуы ықтимал. Дегенмен, Қазақстанда 2,4 млн дербес инвестор бар деп жорамалдасақ, бұл ересек жастағы халықтың жалпы санының шамамен 20% құрайды.

2023 жылы екі биржадағы сауда-саттық (қайталама нарық) көлемі мынадай болды:

- Корпоративтік облигациялар: 4 807 млн АҚШ доллары (KASE), 452 млн АҚШ доллары (AIX).
- Мемлекеттік бағалы қағаздар: 17 694 млн АҚШ доллары (KASE), деректер жоқ (AIX).
- ХҚҰ бағалы қағаздары: 742 млн АҚШ доллары (KASE), деректер жоқ (AIX).

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

¹⁶ <https://aifc.kz/uploads/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B0%202023/Capital%20Markets%20Report%20-%20eng.pdf>

KASE деректері бойынша, корпоративтік облигациялармен жасалған мәмілелердің 10,9%, мемлекеттік бағалы қағаздармен жасалған мәмілелердің 1,1%, ХҚО-ң бағалы қағаздарымен жасалған мәмілелердің 3,6% дербес инвесторлардың үлесіне тиесілі. Бұл сандар АІХ жатады деп болжанады, себебі осы зерттеуді жүргізген сәтте мұндай ақпарат қолжетімді болған жоқ.

Ескертпе. Шарифатқа сәйкестігіне қатысты дәлелдер болмағандықтан, келесі санаттар алынып тасталды:

- Акциялар: сауда-саттықтар көлемі – 661 млн АҚШ доллары (KASE) + 130 млн АҚШ доллары (AIX), жеке тұлғалар – 42,9%
- KASE Global: сауда-саттықтар көлемі - 68,9 млн АҚШ доллары, жеке тұлғалар - 37,8%
- Инвестициялық қорлар: сауда-саттықтар көлемі – 31,1 млн АҚШ доллары, жеке тұлғалар – 41% (13 млн АҚШ доллары)

Нәтижесінде дербес инвесторлар 363 млрд теңгені¹⁷ құрайтын жалпы сомаға қарыз құралдарын сатқаны белгілі болды. Егер 2,4 млн дербес инвестор бар деп болжасақ, онда бір жылда қарыз құралдарымен жасалатын мәмілелердің орташа сомасы бір дербес инвесторға шаққанда шамамен 151 000 теңгені құрайды деп болжауға болады.

Сауалнаманың деректері бойынша, қазіргі таңда сұхбаткерлердің 14,2% (немесе 318 800 тәжірибеленуші мұсылман) бағалы қағаздарға инвестициялайды. Олардың 96% (306 000) исламдық бағалы қағаздар қызықырады. Осылайша, дербес исламдық бағалы қағаздарға (сукук) тікелей нарықтық сұранысты есептеу үшін инвесторлардың күтілетін инвестициялары жылына 46 млрд теңгені құрайды.

8. Қосымша исламдық қаржылық өнімдер

Өнімдер туралы соңғы сұрақ Қазақстандағы исламдық қаржылық мекемелерді өздерінің болашақ ұсыныстарын тұтынушылық қажеттіліктерге сәйкестендіруге көмектесуге және саланың өсуіне ықпал етуіне бағытталған және шарифатқа сәйкес келетін бірқатар қаржылық өнімдерге деген қызығушылықты бағалау үшін қойылды.

¹⁷ 2023 жылы доллардың орташа бағамы – 456,31 теңге (Қазақстан Ұлттық Банкі).



- Исламдық инвестициялық қорлар өсімқорлықпен, алкогольмен, темекі шегумен және құмар ойындармен байланысты бизнеске инвестициялар жасалуына жол бермейтін исламдық қағидаларды ұстануы тиіс.
- «Садақа» ақша қоры мұқтаж жандарға қайтарымсыз көмек көрсету үшін жанашырлық жәрдем көрсетуді ұсынады. «Зекет» қорымен бірге бұл қорлар исламдық қаржыландыруда қайырымдылық пен әлеуметтік қамтамасыздандырудың маңыздылығын атап өту арқылы жағдайы нашар адамдарға жанашырлық көмек көрсетуге және міндетті қаржылық аударымдар жасауға негізделген.
- «Қажылық» қоры – құлшылық етуге көмектесу үшін исламға сәйкес келетін жобаларға инвестициялар жасау арқылы қажылыққа немесе умраға баруға ниеттенген мұсылмандарға қолдау көрсететін жинақтау үлгісі.
- «Зекет» қоры исламдық талаптарды ұстана отырып, кедейлер мен жағдайы нашар адамдар үшін міндетті қаржылық жарналар енгізеді.
- «Уақып» исламдық сенімгерлік қоры қайырымдылық мақсаттары үшін, мешіттер, мектептер мен ауруханалар сияқты мекемелерге қолдау көрсету үшін активтерді сенімгерлік басқаруда сақтауды ұсынады. Бұл ұзақ мерзімді қайырымдылық бастамаларының маңызын көрсетеді, оларға деген қызығушылық көп еместігіне қарамастан, исламдық қаржыландыру саласындағы олардың маңызды рөлін көрсетеді.
- «Уақып» ақшалай қоры халықтың әлеуметтік осал топтарына пайызсыз несиелер беретін қорға клиенттердің жанашырлық көмек көрсетуіне мүмкіндік береді. Бұл исламдық қаржыландыру секторында тұрақты қайырымдылық күш-жігерге және әлеуметтік қаржыландыру механизмдеріне берілетін құндылықты айқындайды.

9. Өзге банктік қызметтер

Жеке тұлғалардың 93%, атап айтсақ, 11 337 адам төлемдер, аударымдар, валюта айырбастау және т.б. банктік қызметтерді алуға қызығушылық танытты. Қазақстандық нарыққа шыға отырып, исламдық қаржылық ұйымдар жергілікті тұтынушылар қаржылық операциялар жасауды жеңілдететін мобильді банктік

қосымшалармен таныс екенін және оларды көп пайдаланатынын ұғынуы тиіс. Техникалық тұрғыдан дамыған осы аудиторияға сіңісу үшін және оны ұстап қалу үшін исламдық қаржыландыру саласындағы жаңа ұйымдарға цифрлық банкінг қызметтерін ұсыну қажет, бұл қазіргі таңда нарықта бар ұсыныстан артық болмаса да, кем болмауы тиіс.

Сұхбаткерлердің 97% немесе 11 797 адам исламдық қаржыландыру туралы қосымша ақпарат алуға қызығушылық танытты. Жас топтары бойынша бөлген кезде барлық жас топтарында 90% және одан артық жоғары сұраныс бар екенін көреміз.



**2-БӨЛІМ:
КОРПОРАТИВТІК ИСЛАМДЫҚ
ҚАРЖЫЛАНДЫРУ**

2.1 ӘДІСНАМА

Корпоративтік сегмент нарығын талдау тәсілдемесі бөлшек сауда сегментін талдау тәсілдемесімен салыстырғанда айтарлықтай оңай. Ақпаратты жинау үшін сұраныстар да, сұхбаттар да пайдаланылды.

Барлық дереккөздер шынайы болмай шықты, сондықтан қолда бар ақпаратты толықтыру үшін иеленушілері және/немесе жетекшілері тәжірибеленуші мұсылмандар болып табылатын қазақстандық кәсіпорындарға сауалнама жүргіздік, сондай-ақ исламдық қаржыландыру саласындағы білікті мамандардан, исламдық бірлестіктердің өкілдерінен сұхбат алдық.

Сұхбаттың мақсаты мынадай:

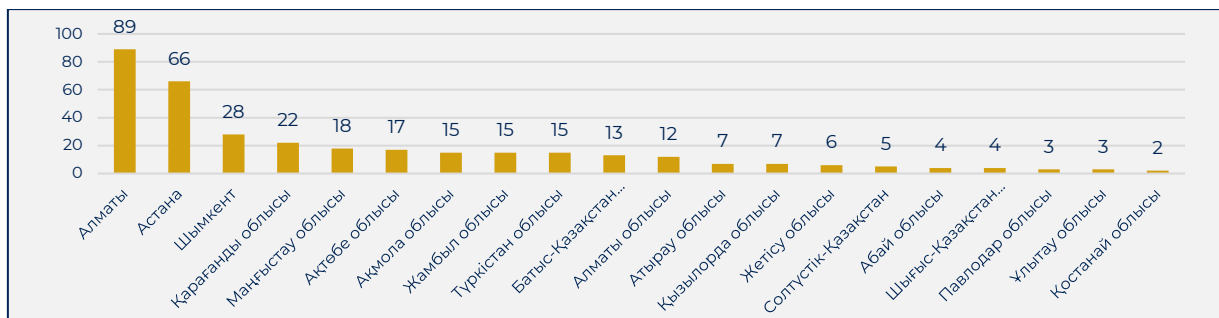
- Қазақстандағы корпоративтік клиенттер арасында жоғары сұранысқа ие нақты исламдық қаржылық өнімдер мен қызметтерді анықтау. Оған банктік және банктік емес ұсыныстар, исламдық бағалы қағаздар және сақтандыру өнімдері сияқты ұсыныстардың кең спектрі кіреді.
- Клиенттердің мақсатты сегменттерінің қалайтынын, қажеттіліктері мен не күтетінін бағалау. Оған исламдық қаржылық өнімдермен байланысты ерекшеліктер, артықшылықтар, қолжетімдік және жайлылық сияқты әртүрлі аспектілерді жан-жақты талдау кіреді.
- Корпоративтік исламдық қаржыларды дамытуға кедергі келтіруі мүмкін мәселелер мен орын алған тосқауылдарды анықтау.
- Корпоративтік сегментті исламдық қаржыландыруға деген нақты сұранысты бағалау.

2023 жылдың желтоқсан айында Қазақстандағы корпоративтік банктердің кредиттік портфелі 13,1 трлн теңгеге¹⁸ жеткенімен (бөлшек банктік несиелерге қарағанда 21%-ға төмен) корпоративтік исламдық қаржыландырудың нарықтық әлеуетінің арақатынасы дәл сондай болады деп бағалай алмаймыз. Бұл корпоративтік исламдық қаржыландыру бөлшек исламдық қаржыландырумен салыстырғанда елден елге ауытқуымен байланысты.

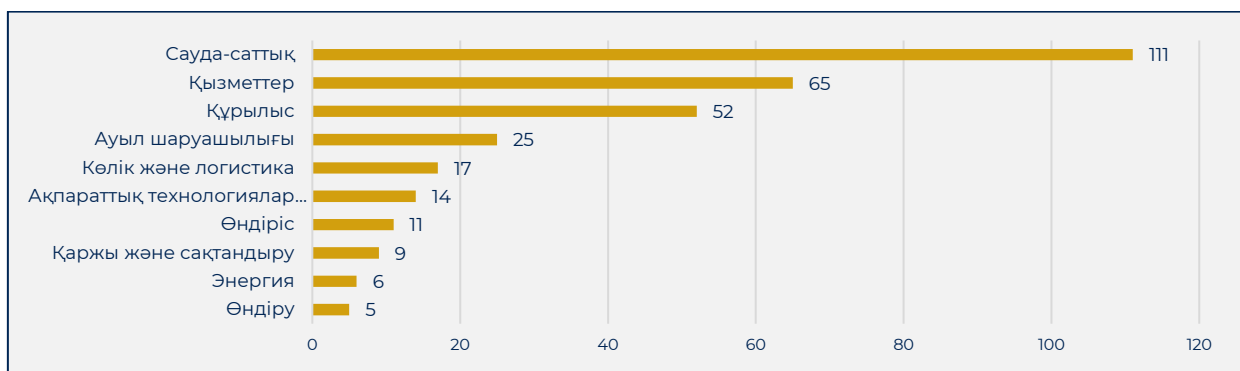
¹⁸ <https://nationalbank.kz/ru/news/kredity-bankovskogo-sektora-ekonomike>

2.2 СҰХБАТКЕРЛЕРДІҢ ЖАЛПЫ БЕЙНЕСІ

Сауалнамада Қазақстан бойынша 351 компания қатысты, бұл өңірдің бизнес-ландшафты туралы кең ұғым алуға мүмкіндік берді. Деректердің бұл жиынтығы айтарлықтай географиялық әртүрлілікті көрсетеді: сұхбаткерлердің басым көпшілігі Алматы мен Астана қалаларында тұрады, бұл қалаларда сәйкесінше 89 және 66 компания қатысты.



Сауалнамаға (онлайн және оффлайн) қатысқан компаниялар әртүрлі салаларда қызмет етеді.

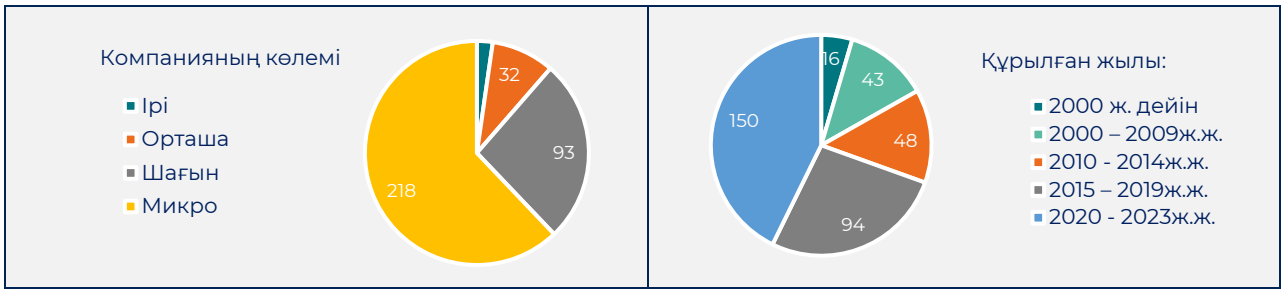


Сауалнама жүргізілген 351 компаниялардың көбі «Микро» санатына (218 компания), 93 компания «Шағын» санатына, 32 компания «Орташа» санатына және 8 компания ғана «Ірі» санатына жатады.

Танысу үшін:

- *Микрокомпаниялар: жылдық түсімі 103,5 млн теңгеге дейін (өсім - 0,23 млн АҚШ доллары);*
- *Шағын компаниялар: жылдық табысы 103,5 млн теңгеден 1 035 млн теңгеге дейін (0,23–2,3 млн АҚШ доллары);*
- *Орташа компаниялар: жылдық табысы 1 035 млн теңгеден 10 350 млн теңгеге дейін (2,3–23 млн АҚШ доллары);*
- *Ірі компаниялар: жылдық түсімі 10 350 млн теңгеден артық (23 млн АҚШ долларынан артық).*

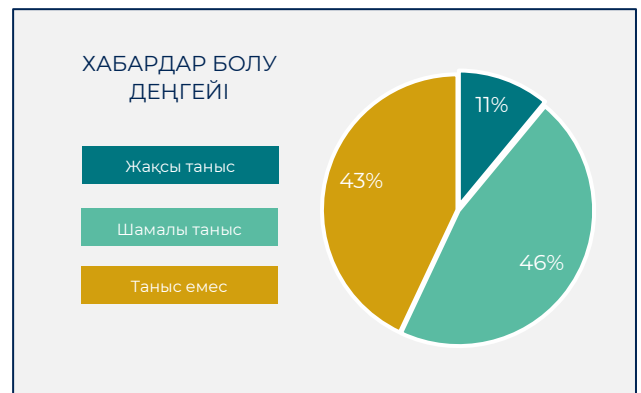
Корпоративтік сұхбаткерлердің шамамен жартысы соңғы 4 жыл ішінде құрылған.



2.3 ХАБАРДАР БОЛУ ЖӘНЕ АРТЫҚШЫЛЫҚ БЕРУ

Исламдық қаржылық өнімдер туралы хабардарлық

Сауалнама жүргізілген заңды тұлғалардың шамамен 46% исламдық қаржылық өнімдер мен қызметтер туралы хабардарлықтың кейбір дәрежесі туралы хабарлайды, 43% мүлдем білмейтінін мойындады, ал 11% өзін жақсы хабардар деп есептейді.



Корпоративтік сұхбаткерлерге сауалнама жүргізу нәтижелері қатысушылар - жеке тұлғалар арасында байқалатын жауаптардың модельдеріне сай келеді.

Сұхбаткерлердің әртүрлі типтері арасындағы тұрақты беталыс исламдық қаржылық ұйымдар мен тұрғындардың өзара жеткіліксіз әрекеттесуіне негізделетін кең таралатын бірыңғай мәселені көрсетеді.

2024 жылдың ақпан айында Қазақстанда Исламдық қаржыландыру туралы заңның қабылданғанына 15 жыл болады. 2009 жылы исламдық қаржыландыру үшін құқықтық база құрылғанына қарамастан, осы секторда күтілген өсу жүзеге асырылған жоқ. Қазіргі таңда исламдық қаржылық қызметтердің үлесі Қазақстанның банктік секторының 0,2% құрады.

Исламдық қаржылық өнімдердің жарнамасының рөлі

Таргеттелген жарнаманың және промоакциялардың исламдық банктік өнімдерге әлеуетті әсеріне қатысты сауалнаманың деректері сұхбаткерлердің осындай маркетингтік күш салуына әсер етуіне айтарлықтай бейім екенін көрсетті. Сауалнама жүргізілгендердің басым көпшілігі, 307 сұхбаткер таргеттелген жарнама мен жарнамалық науқандар исламдық банкінгің өнімдеріне немесе қызметтеріне қызығушылығын арттырады немесе егер олар

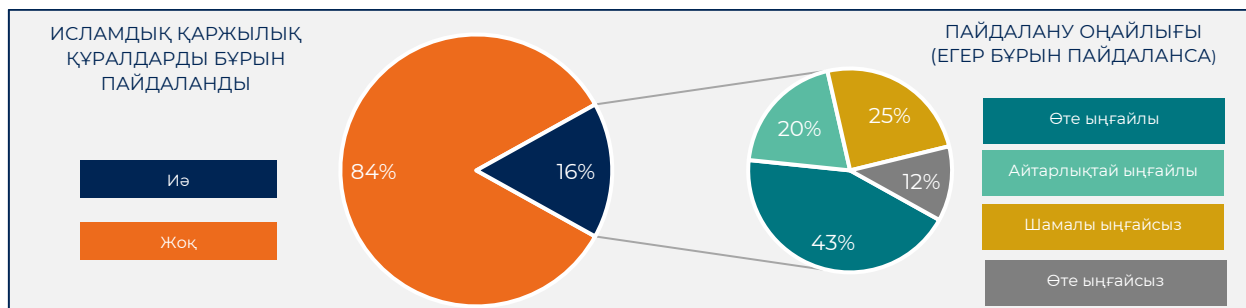
клиенттер болса, онда исламдық қаржылық өнімдерді немесе қызметтерді пайдалануға деген ниетін арттыра алады. Сұхбаткерлердің жалпы санының шамамен 87% таргеттелген маркетингтің күшіне сенеді. 44 сұхбаткер ғана, шамамен 13% жарнама мен жарнамалық науқандар олардың мүддесіне немесе исламдық банктік өнімдерді пайдалануға әсер етпейді деп есептейді.

Исламдық қағидаларды ұстанудың маңыздылығы

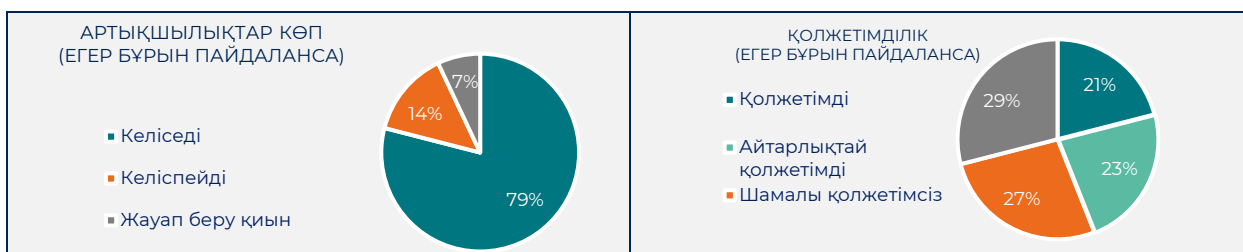
Сұхбаткерлердің басым көпшілігі (89%) қаржылық өнімді таңдаған кезде исламдық қағидаларды ұстану өте маңызды деп есептейді. Шамамен 9% исламдық қаржылық қағидаларды түсінбейтініне қатысты немесе қаржылық таңдау жасаған кезде осы қағидаларды ұстануға қажеттілігі бойынша екіталай екендігіне қатысты жауап беруге қиналды немесе білмеді.

Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалану

Сауалнама көрсеткендей, сұхбаткерлердің 16%, яғни 56 корпоративтік сұхбаткер исламдық қаржылық өнімдерді немесе қызметтерді пайдаланды. Сұхбаткерлердің 84%, яғни 295 корпоративтік сұхбаткер әртүрлі себептерге сілтеме жасай отырып, қандай да бір исламдық қаржылық өнімдерді пайдаланған жоқ. Исламдық қаржылық өнімдерін пайдаланғандардың арасында жайлылық деңгейі 63% құрайды.

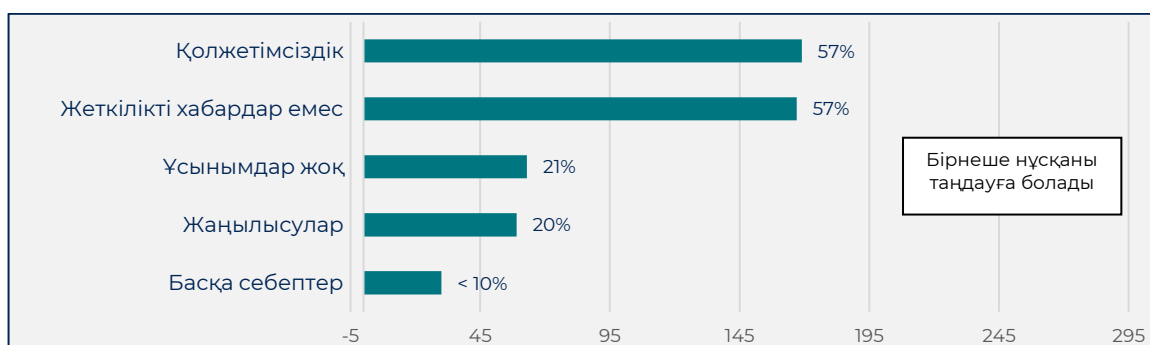


Исламдық қаржылық өнімдермен жұмыс істеу тәжірибесі бар 56 корпоративтік сұхбаткердің арасында дәстүрлі өнімдермен салыстырғанда осы өнімдердің салыстырмалы артықшылықтары туралы пікірін бағалау мақсатында мақсатты сауалнама жүргізілді. Нәтижелер көрсеткендей, олардың 79% исламдық қаржылық өнімдер дәстүрлі аналогтармен салыстырғанда артықшылығы көп екенін пайымдады. Алайда, сол кезде сұхбаткерлердің 56% қолжетімсіздіктің белгілі деңгейіне тап болды, бұл кейбір исламдық қаржылық өнімдер кең қолжетімді еместігін көрсетеді. Нарықта осындай өнімдерді ұсынатын компаниялар бар болса да, ұсыныстардың жалпы көлемі кең емес.



Исламдық қаржылық өнімдерді пайдалануға кедергі келтіретін себептер

Исламдық қаржылық өнімдерді пайдаланбағандар, яғни 296 сұхбаткер (жалпы санның 84%) мына себептерді атады:



Осы жауаптардан туындаған негізгі қорытындылар:

1. *[Қолжетімсіздік]* Қолжетімдік бірінші орын алады, бұл исламдық қаржылық ұйымдардың тапшылығын ғана емес, сондай-ақ Қазақстан бойынша филиалдарының жоқтығын көрсетеді. Сонымен қатар, ұсынылатын өнімдердің сұрыптамасы шектеулі.
2. *[Жеткілікті хабардар болмау, жаңылысу]* Тағы бір негізгі кедергі болып исламдық қаржылық қағидалар туралы ақпараттың тапшылығы салдарынан пайдаланылмай қалған ақпаратты пайдаланушылардың әлеуетті кең базасын ашатын ақпараттың айтарлықтай тапшылығы табылады. Сұхбаткерлердің бесінші бөлігі исламдық қаржыландыру туралы аңыздарға тап болады.
3. *[Ұсынымдардың болмауы]* Сенім қаржы саласындағы іргетас болып табылады. Ал айқындық сенімді нығайтудағы іргетас саналады. Исламдық қаржылық ұйымдар өздерінің операциялары, шешімдер қабылдау саясаты мен үдерістері туралы және ережелерді ұстану туралы айқын болуға ұмтылуы тиіс. Содан кейін клиенттерге басым қызмет көрсетудің және өнімдерді ұсынудың арқасында қаржылық ұйымдар «сарафандық радио» арқылы көбірек клиенттерді тарта алады.

2.4 НАРЫҚТЫҚ СҰРАНЫС

Дәстүрлі және исламдық қаржылық өнімдерге қатысуға назар аудара отырып, корпоративтік сұхбаткерлер арасындағы банктік қарым-қатынастардың күрделі динамикасын зерделеу үшін жеке тұлғаларға қатысты қолданылған әдіснамаға ұқсас әдісті қолдандық. Қатысушыларға әртүрлі дәстүрлі банктік қызметтерді пайдалануға қатысты нақты сұрақтар қойылды, ал олардың жауаптары жүйелі түрде төрт топқа бөлінді. Сонымен қатар, осы өнімдерге деген қызығушылықты бағалау үшін дәстүрлі өнімдер туралы әрбір сауалдан кейін исламдық қаржыландырудың баламалары енгізілді. Бұл тәсілдеме қолданыстағы банктік қарым-қатынастар туралы бағалы ақпаратты алуға, сондай-ақ корпоративтік секторда Қазақстандағы ұстанушы мұсылмандардың исламдық қаржылық өнімдерді әлеуетті қабылдау туралы ақпаратты алуға мүмкіндік береді.

Тәжірибеленуші мұсылмандарға тиесілі кәсіпорындардың саны туралы статистиканың болмауының салдарынан, сәйкесінше, пайыздық пропорция болмауынан жеке тұлғалар аталған тарауда пайдаланатын әдіснама корпоративтік сектордың арасында исламдық қаржыландыруға деген нарықтық сұранысты бағалау үшін қолданылмауы мүмкін. Алайда, біз 700 отандық және 50 халықаралық компаниялардың өкілдерінен тұратын «Қазақстан халал индустрия қауымдастығының» (ҚХИҚ) жетекшілерімен, сондай-ақ Астана қаласының исламдық девелоперлерінің консорциумының жетекшілерімен сұхбат жүргіздік, бұл нарықтық жағдай туралы қосымша түсінік алуға мүмкіндік берді.

Дәстүрлі қаржылық өнімдер және исламдық қаржылық өнімдерді артық көру

А) Қойылатын сұрақтар: Қазіргі таңда корпоративтік сұхбаткерлер дәстүрлі депозиттерді пайдалана ма әрі олар исламдық депозиттерге қатысты қызығушылық таныта ма?

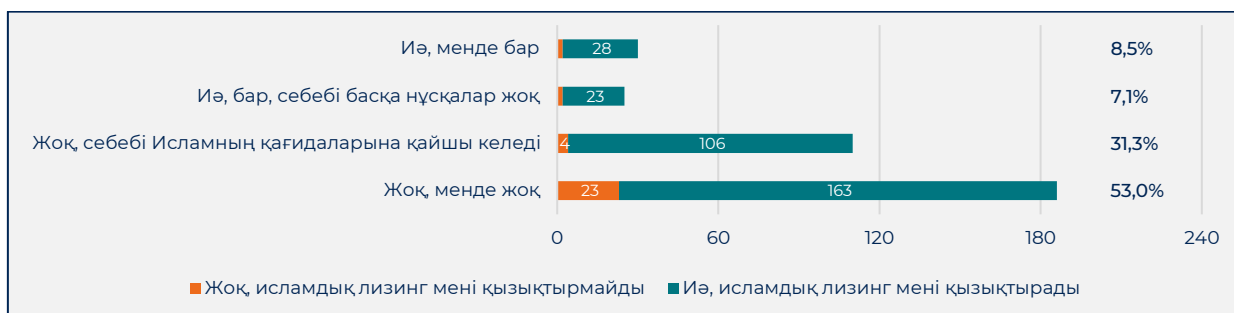


- Сауалнама жүргізілген компаниялардың шамамен 25%-да депозиттер бар. Сауда-саттық, қызметтер, ауыл шаруашылығы және құрылыс салаларындағы компаниялардың арасында бұл сан 20%-ға дейін төмендейді, ал басқа салалардағы компанияларда 34%-ға дейін ұлғаяды.
- Тағы 46% дәстүрлі депозиттерді ашудан бас тартқан, себебі бұл ислам қағидаларына қайшы келеді. Бұл сан Қазақстанның батыс өңірлерінде 58%

дейін ұлғаяды, бірақ Алматы және Астана қалаларында шамамен 40%-ға төмендейді.

- Сұхбаткерлердің 30%-да белгілі себептерсіз депозиттер жоқ, Бұл сан әртүрлі салаларда өзгереді.

В) Қойылатын сұрақтар: Сауалнамаға қатысушылар қазіргі таңда қаржылық лизингті пайдалана ма және исламдық қаржылық лизингке қызығушылық таныта ма?



- Сұхбаткерлердің 15%-нан астамы қаржылық лизингті пайдаланады. Саудасаттық, қызметтер, ауыл шаруашылығы және құрылыс салаларындағы компаниялардың арасында бұл сан 12% дейін төмендеді, ал басқа салалардағы компанияларда 26% дейін ұлғаяды.
- Тағы 31%-да діни наным бойынша қаржылық лизинг жоқ. Олардың 85%-нан астамын исламдық лизинг қызықтырады.
- Сұхбаткерлердің жартысынан астамы ерекше себептерсіз лизингтік өнімді пайдаланбайды.

С) Қойылатын сұрақтар: Сауалнамаларға қатысушыларда қазіргі таңда банктік несиелер бар ма және олар исламдық қаржылық компаниядағы немесе банктегі ағымдағы несиелерін қайта қаржыландыруға қызығушылық таныта ма?



- Сұхбаткерлердің 54%-да банктік несиелер жоқ, олардың шамамен 60% (жалпы санына 32,3%) діни наным бойынша несие алмайды.
- Сұхбаткерлердің 46% банктік несиелерді пайдаланады, олардың 70%-нан астамы (жалпы санынан 33%) исламдық қаржыландыруға қызығушылық білдіреді және шынайы/дереу сұраныс білдіреді. Сұхбаткерлердің 10%

банктік несиелерді пайдаланады және қолданыстағы шарттардан нашар емес шарттармен шарифат бойынша қайта қаржыландыру мүмкіндігін қарастырады.

- Ағымдағы банктік несиелері бар сұхбаткерлерге осы несиелердің мақсаты туралы сұрақ қойылды. Төмендегі диаграммада несиелердің әртүрлі түрлері бойынша сұхбаткерлердің ниетін білдірді, бұл ретте айналымдық капиталға ерекше назар аударылады: қазіргі таңда сұхбаткерлердің 61%-да несиенің осы типі бар, содан кейін инвестициялық мақсаттар үшін алынған несиелер, жылжымайтын мүлікті сатып алуға арналған несиелер, қысқа мерзімді несиелер, саудалық қаржыландыру және басқа несиелер алынған.



D) **Қойылатын сұрақтар:** Сұхбаткерлерде дәстүрлі сақтандыру полисі бар ма және исламдық сақтандыруда баламалар пайдалану қызықтыра ма?



- Сұхбаткерлердің үштен бір бөлігінен артығында дәстүрлі сақтандыру полистері бар, бұл ретте олардың 60% (жалпы санынан 22%) исламдық сақтандыруға (такафул) қызығушылық танытады және шынайы сұранысты білдіреді. Сұхбаткерлердің 10% дәстүрлі сақтандыруды пайдаланады және егер шарттары нашарланбаса, шарифатқа сәйкес келетін сақтандыру мүмкіндігін қарастырады.
- Сұхбаткерлердің шамамен үштен екі бөлігінде сақтандыру полисі жоқ, олардың шамамен 60% (жалпы санынан 32,3%) діни наным бойынша сақтандырудан бас тартады.

Е) **Қойылатын сұрақтар:** Сұхбаткерлер облигацияларды шығару арқылы қаражатты тарта ма және олар исламдық бағалы қағаздарды (сукук) шығаруға мүдделі ме?



- Дәстүрлі бағалы қағаздардың көмегімен қаражат тарту: сауалнама жүргізілген 351 компанияның арасында 42 компания (12%) қазіргі таңда облигацияларды шығару арқылы қаражатты тартады. Осы топта айтарлықтай көпшілігі, 40 корпоративтік сұхбаткер (95%) сукук деп аталатын исламдық бағалы қағаздарды шығару арқылы қаражат тартуға мүдделі. Бұл компаниялар салалар мен өңірлерге бөлінді.

Ғ) **Басқа сұрақтар:**

- Сұхбаткерлердің 95% исламдық банктің клиенті болған жағдайда ілеспе банктік қызметтерді (төлемдер, аударымдар, валюта айырбастау) алуға қызығушылық білдірді.
- Шамамен барлығы (99%) исламдық қаржыландыру туралы қосымша ақпарат алуға қызығушылық танытты.
- Соңғы сұрақ шарифатқа сәйкес келетін басқа бірқатар қаржылық өнімдерге деген қызығушылықты бағалау үшін қойылды:



Нарықтық сұранысты бағалау

Деректердің шектеулі қолжетімдігіне қарамастан, сауалнаманың сұхбаткерлері мен сауалнама жасалған тұлғалар бірдей өнімдерді көрсетті.

Әрекет етуші исламдық қаржылық ұйымдардан алынған ақпараттың негізінде **корпоративтік сегменттің тарапынан ағымдағы нарықтық сұраныс жыл сайын 760 млрд теңгеден асады**. Сұхбаттың нәтижелері бойынша қосымша қорландырудың тапшылығына байланысты аталған сұраныс қанағаттандырылмайды.

Қазіргі таңда Қазақстанда исламдық қаржыландырудың анағұрлым танымал және жақсы дамыған құралдары болып мурабаха (тауарлық мурабаха), мудараба және иджара бар, бұл ретте аталған нарықтық сұраныстың 90%-нан астамын мурабаха және иджара құралдары құрайды.

Әрекет етуші исламдық ұйымдардың клиенттері мен ықтимал клиенттерінің мүдделерін білдіретін негізгі салалар болып сауда-саттық, құрылыс, көлік-логистика, ауыл шаруашылығы және тау-кен өндіру өнеркәсібі табылады. Сондай-ақ туризммен (қажылық) байланысты исламдық қаржыландыру құралдары көп қызығушылық тудырғаны атап өтілді. Танымалдығы бойынша екінші орында тұрған сала екендігіне қарамастан, бұл тізімде «Қызметтер» санаты жоқ екенін атап өткен жөн, сондықтан белгісіз және қанағаттандырылмаған сұраныс болуы ықтимал.

ЕСЕПТІҢ АВТОРЛАРЫ

Осы зерттеуді «Астана» халықаралық қаржы орталығының Әкімшілігінің бастамасы бойынша және Исламдық даму банкі институтының қолдауымен CSQLaw қазақстандық филиалы жүргізді.

АХҚО әкімшілігі



ДАНИЯР КЕЛБЕТОВ

Өнімдерді дамыту бойынша басқарушы директор

Данияр салалық талдау, өнімдерді дамыту және заңнаманы дамыту бағытына жетекшілік етеді. Оның алдыңғы жұмыс тәжірибесіне Citibank Singapore, Citi Private Bank, Қазақстан Даму банкі, Қазақстан Ұлттық банкінің Ұлттық инвестициялық корпорациядағы құрылымдастыру, тәуекелдерді басқару және жеке капитал саласындағы лауазымдарын атқарған кездегі тәжірибесі кіреді.



МАДИНА ТУКУЛОВА

Исламдық қаржыландыру бойынша бағыттың жетекшісі

Мадина Қазақстанда және Орталық Азия өңірінде исламдық қаржыландыруды дамыту әрі ілгерілетумен он бес жылдан астам уақыт бойы айналысып келеді. Ол Cambridge IFA «Исламдық қаржы мен бизнесте 30 ең ықпалды әйелдер» рейтингіне енгізілді және 2023 жылы Woman Influencer ретінде бағаланды.

CSQLaw



ШАМСУЛ КАМАР

Басқарушы серіктес

Шамсул Камар 2007 жылдан бері Малайзиядағы Адвокаттар алқасының мүшесі және Малайзиялық компаниялар туралы 2016 жылғы заңға сәйкес компанияның білікті хатшысы болып табылады. Корпоративтік және халықаралық құқық саласында Шамсулдың тәжірибесі мол. Өзінің халықаралық қызметін ол 2008 жылы Қазақстанда және 2013 жылы Тәжікістанда исламдық банкинг пен қаржыға қатысты заңнаманы әзірлеу бойынша Ислам даму банкінің (ИДБ) консультанты ретінде бастады. Содан бері ол Орталық Азия өңірінде белсенді жұмыс істейді және және 2019 жылы АХҚО-да CSQLaw алғашқы халықаралық кеңсесін ашуға жетекшілік етті.



МАДЗЛАН ХУССЕЙН

Аға серіктес

Мадзлан исламдық қаржыландыру мәселелері, капитал нарықтарының тәжірибесі бойынша, сондай-ақ корпорациялар мен қарыздарды қайта құрылымдастыру бойынша консультациялар береді. Өзінің тәжірибесі барысында ол әртүрлі басылымдарда, соның ішінде Legal 500, IFLR 1000, Chambers & Partners, Who's Who Legal, Expert Guide және Islamic Finance News басылымдарында исламдық қаржыландыру саласындағы жетекші заңгер ретінде мойындалды.



ДИЯС МОЛДАБАЕВ

CSQ Law қазақстандық филиалының директоры

Дияс - IBFIM (Малайзия) исламдық қаржыландыру саласындағы маманның біліктілігі бар исламдық қаржыландыру саласындағы тәжірибелі кәсіпқой. Сондай-ақ ол Қазақстанның исламдық қаржыландыру кәсіпқойларының қауымдастығының (AIFP) және Исламдық қаржыландыру саласындағы сарапшылардың ресейлік қауымдастығының (RAEIF) құрметті мүшесі болып табылады.