

Нұр-Мұбарак Египет ислам мәдениеті университеті

ӘОЖ: 28 (574) (043)

Қолжазба құқығында

**СТАМБАКИЕВ НУРЖАН ЖАКСЫЛЫКОВИЧ**

**Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының  
қалыптасуы және қызметтерінің ерекшеліктері**

6D021500-Исламтану

Философия докторы (PhD)  
дәрежесін алу үшін дайындалған диссертация

Ғылыми жетекші:  
PhD доктор К. Курманбаев,  
Нұр-Мұбарак Египет ислам  
мәдениеті университеті

Ғылыми кеңесші:  
PhD, профессор М. Қахф,  
Стамбул Сабахаттин Заим  
университеті

Қазақстан Республикасы  
Алматы 2023

## МАЗМҰНЫ

<b>НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР.....</b>	<b>3</b>
<b>АНЫҚТАМАЛАР.....</b>	<b>4</b>
<b>БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР .....</b>	<b>6</b>
<b>КІРІСПЕ.....</b>	<b>7</b>
<b>1 ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ТАРИХЫ МЕН ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....</b>	<b>18</b>
1.1 Исламдық қаржы жүйесінің қалыптасуының тарихи алғышарттары .....	18
1.2. Исламдық қаржы жүйесінің теориялық және шариғи негіздері .....	26
1.3. Исламдық қаржы өнімдері аясындағы теориялық дискурстер .....	31
1.4. Борыштық қаржы өнімдерінің түрлері мен ерекшеліктері.....	40
<b>2 ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕНІ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ .....</b>	<b>49</b>
2.1 Ислам банктерінің институционалды даму қарқыны мен құқықтық инфрақұрылымы: әлемдік тәжірибе .....	49
2.2. Таяу Шығыс және Солтүстік Африка елдеріндегі ислам банктерінің даму ерекшеліктері.....	54
2.3 Азия және ТМД елдеріндегі исламдық қаржы секторының жағдайы.....	60
2.4. АҚШ және Батыс Еуропа елдеріндегі ислам банктерінің тәжірибесі.....	67
<b>3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫ .....</b>	<b>75</b>
3.1 Қазақстанға исламдық қаржы секторының енуі: алғашқы тәжірибелер мен институционалды бастамалар .....	75
3.2 Қазақстандағы исламдық қаржы секторының даму тенденциясы және тежеуші факторлар.....	82
3.3 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарында қолданылатын өнімдер	94
<b>4 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНСТИТУТТАРЫНЫҢ ӨНІМДЕРІ МЕН ШАРИҒИ КЕҢЕСТЕРІ .....</b>	<b>104</b>
4.1 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарында ұсынылатын өнімдер түрлерінің шектеулігі.....	104
4.2 Қазақстандағы исламдық қаржы институттары өнімдерінің шариғатқа сәйкестігі .....	115
4.3 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарына қызмет көрсетуші шариғи кеңестердің жұмысы .....	131
<b>ҚОРЫТЫНДЫ .....</b>	<b>144</b>
<b>ПРАКТИКАЛЫҚ ҰСЫНЫСТАР .....</b>	<b>149</b>
<b>ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ .....</b>	<b>150</b>
<b>ҚОСЫМШАЛАР.....</b>	<b>162</b>

## НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР

Бұл диссертациялық жұмыста келесі нормативтік-техникалық құжаттамаларға сілтемелер жасалды:

Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне ислам банктерін ұйымдастыру мен олардың қызметі және исламдық қаржыландыруды ұйымдастыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы № 133-IV Заңы. 12 ақпан, 2009 жыл.

Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы № 2444 Заңы. 31 тамыз, 1995 жыл.

Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне сақтандыру және исламдық қаржыландыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы № 311-V Заңы. 27 сәуірдегі, 2015 жыл.

Қазақстан Республикасының «Сақтандыру қызметі туралы» № 126 Заңы. 18 желтоқсан, 2000 жыл.

Қазақстан Республикасының «Қаржы лизингі туралы» № 78 Заңы. 5 шілде, 2000 жыл.

Қазақстан Республикасының ««Астана» халықаралық қаржы орталығы туралы» № 438-V Конституциялық Заңы. 7 желтоқсан, 2015 жыл.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасын бекіту туралы» №371 Қаулысы. 29 наурыз, 2012 жыл.

Ұлттық Банкі Республикалық мемлекеттік мекемесі басқармасының 2015 жыл 27 мамырдағы №94 қаулысы – Алматы.

Ассоциация развития исламских финансов. Отчет по разработке и внедрению в Республике Казахстан основ для функционирования Совета по принципам исламского финансирования. 30.12.2015 г. Алматы.

«Астана» халықаралық қаржы орталығының қызметі туралы жылдық есеп. Астана 2019

Islamic Finance Master Plan for the Republic of Kazakhstan 2020-2025, prepared by ZICO Shariah.

AIFC Islamic Finance Rules. No. FR0013 of 2017

## АНЫҚТАМАЛАР

Бұл диссертацияда келесі терминдерге сәйкес анықтамалар қолданылады.

**Үлестік қатысу қаржы өнімдері** – қаржыландыруға қатысушы субъектілердің арасында серіктестік қатынас орнататын, шығынды тараптардың қосқан үлестеріне сәйкес, ал табысты өзара келісілген пропорцияда үлестірілуді қамтамасыз ететін келісімшарттарға негізделген қаржы өнімдер. Мудароба және мушарака осы санаттағы қаржы өнімдеріне жатады.

**Борыштық қаржы өнімдері** – сауда және жал қатынастарына негізделген, қаржыландыруға қатысушы тараптар арасында борыштық міндеттеме тудыратын қаржы өнімдері. Борыштық қаржы өнімдері борыштық міндеттеме тудыратындықтан ондағы табыс кепілдендірілген әрі алдын ала белгіленген болып келеді. Мурабаха, ижара, сәлам және истиснағ осы санаттағы қаржы өнімдеріне жатады.

**Мудароба** – бизнес немесе саудада табыс табу мақсатында бір тарап (раббу мал) қаражатын, екінші тарап (мудариб) өз білімі мен тәжірибесін ұсынатын, түскен табыс өзара келісілген үлесте бөлінетін сенімгерлік басқару келісімшарты

**Мушарака** – пайда табу мақсатында активтерді, еңбек қорларын немесе міндеттемелерді біріктіру туралы екі немесе одан да көп тараптар арасындағы серіктестік келісімшарт.

**Мушарака мутанақиса** – қаржы институтының клиентке қажетті активті клиентпен бірігіп сатып алуын білдіретін қаржы өнімі. Қаржы институты ортақ мүлік толықтай клиенттің меншігіне өткенге дейін өз үлесін клиентке жалға беріп және біртіндеп сатып отырады.

**Мурабаха** – қаржы институтының клиентке қажетті активті сатып алып оны келісілген үстеме бағамен клиентке бөліп төлеуге сатуын білдіретін қаржы өнімі.

**Ижара** – қаржы институтының клиент талап еткен активті сатып алып клиентке лизингке беруін білдіретін қаржы өнімі. Лизинг мерзімі аяқталғаннан кейін нысан жалға алушының меншігіне өтеді

**Сәлам** – Тауардың құны толықтай келісім уақытында төленіп, тауарды табыстау кейінге шегерілетін қаржы өнімі. Тауардың сипаттамасы, жеткізілетін уақыты мен орны келісімшартта нақтыланады.

**Истиснағ** – әлі өндірілмеген тауарды жаңадан жасап шығаруға тапсырыс беру арқылы жүзеге асатын сауда келісімінің түрі. Тауардың құны келісімге сәйкес бірден немесе сатылай төленеді.

**Сукук** – нақты жобалардың немесе нақты инвестициялық қызмет активтерін (мүлкін) пайдалану құқығына, қызмет құқығына немесе меншік құқығына үлесті білдіретін бірдей құнды серификаттар.

**Мудариб** – инвестордың қаражатын сенімгерлік басқаруға алған тарап

**Moral hazard** (ақылақтық тәуекел/қиянатшылық қатері) – арам пиғылда болу, жауапкершілікті сезінбеу, сенімді ақтамау, бизнес нәтижелерін жасыру, өтірік алдау секілді моральдық-этикалық нормаларды бұзу қатері.

**Исламдық терезе** – пайыздық банктің құрылымындағы ислам қағидаттарына сәйкес қызмет көрсететін бөлімше.

**Бәйғу дәйн** – қарызды екінші нарықта сату.

**Ғинә** – ақшалай қаражат иелену мақсатында біреуден бөліп төлеуеге тауар сатып алып кейін оны дәл сол сатушыға арзанырақ бағада қолма-қол сатып жіберуді білдіретін қаржы құралы.

**Тауарруқ** – ақшалай қаражат иелену мақсатында біреуден бөліп төлеуеге тауар сатып алып кейін оны сатушыдан бөлек үшінші бір тарапқа арзанырақ бағада қолма-қол сатып жіберуді білдіретін қаржы өнімі.

**Активтік операциялар** – банктердің табыс алу және өтімділігін қамтамасыз ету мақсатында, иелігінде бар ресурстарды орналастыруды жүзеге асыратын операциялар.

**Пассивтік операциялар** – несиелік және активтік операцияларды жүзеге асыруға арналған банктің өз ресурсын құру операциялары.

**Секьюритизация** – екінші нарықта сатуға жарамды құнды қағаздар жасау үшін қаржылық активтерді біріктіру процесі.

**Пайыздық банк** – пассивтік және активтік несиелік операцияларды пайыз төлеу шарты арқылы жүзеге асыратын дәстүрлі банк.

## БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

АХҚО	«Астана» Халықаралық қаржы орталығы
ДИЛ	Дүниежүзілік ислам лигасы
ИҚПК	Исламдық қаржыландыру принциптері жөніндегі кеңес
ИЫҰ	Ислам ынтымақтастық ұйымы
ҚНРДА	Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі
ХИФА	Халықаралық Ислам фикхы академиясы
AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (Исламдық қаржы институттары үшін бухгалтерлік есепке алу және аудитті ұйымдастыру ұйымы)
AFSA	Astana Financial Services Authority (АХҚО-дағы Қаржылық қызметтер көрсетуді реттеу жөніндегі комитет)
CIBAFI	General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (Ислам банктері және қаржы институттарының Бас кеңесі)
IFDI	Islamic Finance Development Indicator (Исламдық қаржының дамуын бақылайтын көрсеткіш)
IFSB	Islamic Financial Services Board (Исламдық қаржы қызметтері жөніндегі кеңес)
ISRA	International Journal of Islamic Finance (Исламдық қаржы бойынша халықаралық шариғи зерттеу академиясы)
IDB	Islamic Development Bank (Ислам даму банкі)
ICD	Islamic Corporation for the Development of the Private Sector (ЖСДИК – Жеке секторды дамыту жөніндегі ислам корпорациясы)

## КІРІСПЕ

**Жұмыстың жалпы сипаттамасы.** Диссертациялық жұмыста исламдық қаржы өнімдерінің теориялық негіздері мен практикалық аспектілеріне талдау жасалды. Исламдық қаржы индустриясының Қазақстан Республикасындағы даму деңгейі зерттеліп, жергілікті исламдық қаржы институттарының қолданысындағы қаржы өнімдері шариғи тұрғыдан қарастырылды. Сонымен қатар жергілікті исламдық қаржы институттарындағы шариғи кеңестер қызметтерінің тиімділігі зерттелді.

**Диссертациялық зерттеу тақырыбының өзектілігі.** Исламдық қаржы индустриясы заманымыздағы дамып келе жатқан жаңа салалардың бірі. ICD-Refinitiv зерттеу агенттігінің мәліметі бойынша 2019 жылы әлемдегі исламдық қаржы индустриясының активі 2,875 триллион АҚШ долларына жеткен. Бұл көрсеткіш 2024 жылы 3,693 триллион АҚШ долларына жетеді деп күтілуде [1].

Қазақстан Республикасы исламдық қаржы индустриясы бойынша Орталық Азия елдерінің ішінде көш басшы болуды көздеуші мемлекет. 2009 жылдан бастап осы бағытта бірқатар заңнамалық актілерге өзгертулер мен толықтырулар енгізіліп, институционалды бастамалар жүзеге асырылды. Исламдық қаржы саласын дамыту 2018 жылы құрылған Астана халықаралық қаржы орталығының (АХҚО) алдына қойылған мақсаттардың бірі ретінде бекітілуі де, Қазақстанның аталмыш саланы дамытуға деген қызығушылығын айқындайды.

Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің ақпаратына сәйкес 2020 жылдың соңында жүргізілген есеп бойынша Қазақстандағы екі ислам банкінің активі 81.9 миллиард теңгені құраған. Бұл көрсеткіш 2019 жылға қарағанда 45 % өскендігін көрсетеді. Ал соңғы үш жылдық орта көрсеткішті алсақ ислам банктерінің активі 30.3 % өскендігін байқауға болады. Алайда жалпы алғанда ислам банктерінің отандық қаржы нарығындағы алар үлесі әлі 1% төмен [2]. Осы орайда он жылдан астам уақыт өткеніне қарамастан исламдық қаржы саласының ел нарығынан алар үлесі 1% жетпеуіне не себеп деген заңды сұрақ туындайды. Диссертациялық жұмыстың өзектілігі осы сұрақтың жауабын ғылыми тұрғыда қарастырып, исламдық қаржы саласының Қазақстанда дамуын тежеуші факторларды зерттеуде айқын көрініс табады.

Исламдық қаржы өнімдерінің теориялық негіздері шариғат принциптеріне сүйенетіні белгілі. Исламдық қаржы институттарының пайыздық қаржы институттардан негізгі ерекшелігі олардың шариғатқа сәйкес әрекет етуінде. Сондықтан исламдық қаржы институттары бірінші кезекте өз қызметтерінің шариғатқа сәйкестігіне көңіл бөлуі тиіс. Қазақстанда әрбір исламдық қаржы институтының құрамында «исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі кеңестің» болуы заңмен талап етілген. Қазақстандағы «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ, «Заман-Банк» Ислам Банкі» АҚ, «Аль Сақр Финанс» АҚ, «Қазақстан Ижара Компаниясы» АҚ сынды исламдық қаржы институттарының өнімдері нарыққа ұсынылмас бұрын міндетті түрде шариғи кеңестің мақұлдауын алады. Сонымен

қатар олардың қызметтеріне тұрақты түрде шариғи аудит жұмыстары жүргізіліп тұрады.

Соған қарамастан Қазақстан қоғамында исламдық қаржы институттары қызметінің шариғатқа сәйкестігіне күмән келтірушілер де жоқ емес. Tomson Reuters, CIBAFI, IRTI сынды шет елдік институттардың Қазақстанда жүргізген әлеуметтік зерттеулерінде іріктеу тобының 25% «исламдық банктерінің қызметі дін талаптарына толық сәйкес келмейді» деген пікір білдірген [3]. Мұндай пікір қоғам мүшелерінің исламдық қаржы өнімдерінің ерекшеліктерін толық түсінбеуінен, не болмаса, қаржы институттарының қызметінде шынында күмән тудыратындай жағдайлардың орын алуынан туындауы мүмкін. Осы тұрғыдан алғанда, Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының қолданысындағы қаржы өнімдерін талдап, олардың шариғатқа сәйкестігін зерттеу, исламдық қаржы институттарындағы шариғи кеңестер қызметінің тиімділігі мен шариғи қадағалау жүйесін (shariah governance) талдау осы зерттеу жұмысының өзектілігін айқындайды.

**Зерттеу жұмысының шегі.** ICD-Refinitiv зерттеу агенттігінің мәліметінше, 2019 жылғы көрсеткіш бойынша исламдық қаржы индустриясының 69% – ислам банктері, 19% – сукук исламдық сертификаттары, 5% – өзге исламдық қаржыландыру институттары, 5% – исламдық қаржыландыру қорлары, 2% – исламдық сақтандыру компанияларына тиесілі. 2019 жылғы санақ бойынша ислам банктерінің саны (пайыздық банктердегі исламдық терезелерді қосқанда) 526-ға жеткен [1, р. 8, 26]. Бұл көрсеткіш әлемдегі исламдық қаржы индустриясын алға сүйреуші негізгі институт ислам банктері екендігін айқындайды.

Әзірге Қазақстан нарығында исламдық қаржы институт түрлерінің ішінен тек ислам банкі мен исламдық лизинг компаниясы ғана бар. Сондықтан диссертациялық жұмыс Қазақстан нарығында бар болған ислам банкингі мен лизингін зерттеумен шектелді, онда да негізгі екпін ислам банктерінің қызметіне берілді. Өйткені ислам банкі Қазақстан нарығында да исламдық қаржы саласы бойынша көшбастаушы институт саналады. Сәйкесінше исламдық сақтандыру, исламдық құнды қағаздар нарығы, исламдық микроқаржылық институттар секілді салалар диссертацияның зерттеу нысанына кірмеді. Аталмыш салалар бойынша арнайы зерттеу жұмыстарын жүргізу болашақ зерттеушілерге ұсынылады. Сонымен қатар зерттеуші докторанттың негізгі мамандығы исламтану болғандықтан, диссертациялық жұмыстағы зерттеулер мен талдаулар негізінен исламтанулық тұрғыдан жүзеге асты.

Зерттеу нысаны болған Al Hilal, Заман, Әл Сақр Финанс, Қазақстан Ижара Компаниясы атты исламдық қаржы институттарының арасында Заман банкі 2017 жылы соңғы болып нарыққа енді. Сол себепті қаржы өнімдерін зерттеу кезеңі исламдық қаржы институттарының саны төртеуге жеткен уақыттан бастап алғашқы бес жылдық, яғни 2017-2021 жылдарымен шектелді.

**Тақырыптың зерттелу деңгейі.** М.Қахфтың берген бағасы бойынша ислам экономикасы мен ислам қаржы индустриясы ХХ ғасырдан бері фиқһ салаларының ішіндегі ең көп зерттеліп келе жатқан бағыт. Халықаралық ислам



фиqh академиясының алғашқы отыз жылында қаралған 97 мәселенің 51-і экономика және қаржы саласына қатысты болуы соның айқын дәлелі. Оның сыртында ислам қаржы жүйесіне қатысты жыл сайын өтетін түрлі конференциялар мен ғылыми журналдарда жарияланған мақалалардың саны да аталмыш саланың зерттелу деңгейін көрсетеді [4].

Ислам экономикасы мен қаржысы саласындағы зерттеулер саланы түрлі қырынан қарастыруға бағытталған. Жалпы ислам экономикасы мен қаржы жүйесі бойынша заманауи жазбалар ХХ ғасырдың бірінші ширегінен бастап жазыла бастады. Сала бойынша алғаш зерттеу жүргізгендердің қатарында М.Ғазали, Абу Заһра, М.Хамидуллаһ, М.Зарқа, З.Салих, А.Иқбал, М.Наби, М.Узаир, Б.Садр, И.Абдуһ, Хасануззаман, М.Қахф, Ә.Зарқа, У.Зухайли, Н.Сиддики, Ю.Қардауи, С.Хамуд, А.Юсри, А.Чаудхури, Ф.Хан, М.Жархи, З.Хасан сияқты ғалымдар бар [5]. Аталған ғалымдардың бір бөлігі саланы қаржы-экономикалық қырынан қарастырса, екінші бөлігі қаржы мәселелерін фиqh тұрғысынан зерттеді. Жалпы алғанда ХХ ғасырдағы ғалымдардың еңбектері ислам экономикасы мен қаржы жүйесінің теориялық негіздерін қалыптастыруда елеулі рөл ойнады.

Исламдық қаржының қалыптасу тарихын зерделейтін еңбектердің ішінде Р.Уилсон [6], М.Қахф [4, р. 19], А.Шаши [7], А.Белабес [8], атты авторлардың зерттеу жұмыстарын ерекше атап өтуге болады. Исламдық қаржы мен ислам банктерінің жағдайын жекелеген мемлекеттер шеңберінде зерттеген еңбектер: Малайзия – И.Сағид және Р.Хуни [9], Индонезия – А.Уидигдо, И.Фаһми [10], Парсы шығанағы араб мемлекеттері – Е.Аккаш [11], Марокко – М.Амал, С.Хассан [12], Алжир – У.Боуалам [13], Түркия – Ф.Саяр, Т.Азрак [14], АҚШ – Б.Зинсер [15]. ТМД елдерін зерттегендердің қатарында Р.Беккин [16], А.Нагимова [17], Р.Габбасова [18], К.Сидоренко [19], Г.Хаки және Б.Малик [20], А.Уолтерс [21] П.Трунин және басқалар [22], В.Сидоров және басқалар [23] сынды зерттеушілерді атап өтуге болады.

Исламдық қаржы институттарының алдында қаржы-экономикалық тұрғыдан тиімді болумен қатар шарифат талаптарына сәйкес келу міндеті тұр. У.Зухайли [24] және Ә.Зарқа [25] өз зерттеулерінде шариғи кеңестердің қаржы ұйымынан тәуелсіздігі, шариғи кеңес қарарларының міндетті күшке ие болуы, шариғи аудиттің тиімділігін арттыру мәселелеріне басты назар аударған. Шариғи кеңестерге мүшелік етуші дін ғалымдарын қаржы мәселелерін жан-жақты зерттеуге, пәтуа берерде фиqhтағы қуатты ижтиһадтарды басшылыққа алып әлсіз көзқарастарды барынша қолданбауға шақырған. М.Қахф ислам банкингінің қалыптасу кезеңіндегі банкирлер мен фиqh ғалымдарының арасында тығыз байланыс орнауына әсер еткен факторларды қарастырған. М.Қахф бұл байланыстың екі тарапқа да тиімді болғанын алға тартып, мынандай пайдаларын атап өтеді: банкирлер ғалымдардың шариғи кеңесшілік қызметін пайдаланды; шарифат ғалымдарының мұсылман қоғамының алдындағы беделі мен сенімділігінің арқасында банк клиенттері артты; шарифат ғалымдары жаңа қызметке ие болып материалдық жағдайлары көтеріле бастады; фиqh кітаптарындағы діни үкімдерді шынайы өмірде жүзеге асыру мүмкіндігі туды;

ислам қаржысы мен экономикасы, муамалат фикһы салаларындағы ғылыми зерттеулер қаржылай қолдау тапты [4, р. 22]. М.Тақи Усмани [26] және Д.Бакар [27] ААОІҒІ ұйымының шариғи мәжілісінің қызметі мен міндеттеріне талдау жүргізсе, М.Абдулбари [28] шариғи кеңесшілік пен шариғи аудит қызметтерін жеке-жеке жүргізудің маңыздылығын түсіндірген. Х.Шакел Шах [29] Пәкістан және Брунейдегі орталық шариғи кеңестерді салыстырмалы түрде зерттеген. М.Абдулла Иорданияның ислам банктеріндегі шариғи кеңестердің тәжірибелерін зерттеген [30]. Н.Чаудхури және Ф.Шакир Малайзиядағы шариғи кеңесшілік қызметінің тиімділігін төмендетуші басты факторлар ретінде елде исламдық қаржы институттар санының артуына байланысты шариғи кеңестерге мамандар жетіспей жатқандығын көрсеткен [31]. Маман тапшылығына орай бір сарапшының елдегі бірнеше шариғи кеңестерге мүшелік етуі жұмыстың сапасына кері әсер беріп жатқандығын дәлелдеген. Бұл ретте С.Фаруқ және М.Омар Фаруқтың шариғи кеңесшілер дайындайтын арнайы институттар мен оқыту бағдарламаларын құру мәселесін зерттеген еңбектері өзіндік маңызға ие [32].

Фикһ іліміндегі көзқарастар мен пікір алуандығы исламдық қаржы саласында да өзіндік әсерін қалдырмай қоймады. Исламдық қаржы саласының ғалымдары арасында қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігіне қатысты түрлі пікірлер мен ұстанымдар бар. Қалай дегенмен іс жүзіне келгенде исламдық қаржы институттары көбіне өздерінің шариғи кеңестері берген шешімдерді басшылыққа алады. Нәтижеде бір исламдық қаржы ұйымының қолданысындағы өнім екінші қаржы ұйымында мүлдем қабыл етілмеуі мүмкін. Осы орайда исламдық қаржы өнімдеріне қатысты ортақ келісілген стандарттың болмауын саланың дамуына кері әсер етуші факторлардың бірі ретінде қарастырушылар бар. 2015 жылы Малайзиядағы ISRA академиясының зерттеушілері С.Боухерауа, Б.Мохд және басқалар исламдық қаржы саласындағы фикһи пәтуалардың әралуандығына әсер етуші түрлі факторларды жеке-жеке зерттеп, арадағы келіспеушіліктерді мүмкіндігінше компромисске келтіру жолдарын қарастырған. Бұл еңбек өз тақырыбындағы халықаралық деңгейде жүргізілген ең ауқымды эмпирикалық зерттеу саналады. Зерттеу Таяу Шығыс, Солтүстік Африка, Оңтүстік Шығыс Азия және Еуропа аймақтары елдеріндегі шариғат, ислам қаржысы мен экономикасы салаларының ғалымдарынан интервью алу негізінде жүргізілген [33].

Жалпы алғанда, исламдық қаржы және экономика саласы заманауи фикһ мәселелерінің ішіндегі ең көп зерттеліп жатқан салаларының бірі. ICD-Refinitiv ұсынған ақпаратқа сәйкес 2017-2019 жылдар аралығының өзінде исламдық қаржы саласына қатысты барлығы 2566 ғылыми мақалалар мен жобалар жарияланған. Оның 700 – ислам банкі, 581 – исламдық қаржы жүйесі, 576 – әлеуметтік қаржыландыру тетіктері, 219 – Сукук исламдық құнды қағаздар, 140 – исламдық сақтандыру жүйесі тақырыптарына арналған. Аталмыш кезең аралығында исламдық қаржы саласы бойынша ең көп зерттелген мемлекеттер: Малайзия, Индонезия, Пәкістан, Нигерия, Бангладеш. Сонымен қатар әлемде

исламдық қаржы бойынша академиялық білім ұсынатын институттардың саны 972-ге жеткен [1, p. 60-61].

Дегенмен тақырыпқа қатысты әдебиеттік шолу исламдық қаржы саласының даму қарқынын Қазақстан контекстінде қарастырған ғылыми зерттеулердің шектеулі екенін көрсетті. Исламдық қаржы саласының Қазақстандағы жағдайын зерттеген отандық ғалымдардың арасында К.Бертаева қолданыстағы ислам банкингінің модельдерін Қазақстанмен байланыстыра отырып талдаған [34]. Д.Оналтаев сукук исламдық құнды қағаздарын еліміздегі агробизнес саласында пайдаланудың мүмкіндіктерін зерттеген [35]. А.Салихова [36] және П.Маггс [37] Қазақстандағы исламдық қаржы бойынша қабылданған нормативтік-құқықтық базаның жағдайын зерттеген. Р.Сагиева және Л.Куанова [38] Қазақстанда исламдық қаржыны дамытуда шет елдік тәжірибені тиімді қолдану жолдары бойынша зерттеу жүргізсе, А.Рыскулов [39] «Қазақстан Республикасында исламдық сақтандыру индустриясын дамыту перспективалары» тақырыбында зерттеу жүргізіп, магистр дәрежесін иеленген. Жалпы исламдық қаржы саласы бойынша докторлық және кандидаттық еңбек жазғандардың қатарында: Б.Мейрбаев [40], Д.Заманбеков [41] ислам экономикасы мен банк жүйесінің діни-этикалық және философиялық қырларына қатысты кандидаттық еңбек жазған, А.Алиев [42] сукук құнды қағаздардың ерекшеліктері туралы докторлық диссертация қорғаған, 2022 жылы Л.Куанова [43] өзінің докторлық диссертациясында исламдық қаржының әлеуметтік тиімділігін зерттеп, Қазақстан нарығындағы исламдық әлеуметтік қаржы инструменттерді дамыту бойынша маңызды ұсыныстар берген. С.Каирденов [44] өзінің кандидаттық диссертациясының тақырыбын Қазақстандағы ислам банкингінің даму қарқынымен байланыстырған. Алайда диссертацияда жалпы ислам банкингінің тарихы мен ерекшеліктеріне көбірек тоқталып, Қазақстандағы ислам банктерінің жағдайы үстірт деңгейде ғана қарастырылған. Қазақстанға қатысты көбінесе Ислам даму банкінің елде жасаған қаржы операцияларын келтірумен шектелген.

Аталған еңбектерден бөлек отандық ғылыми журналдарда жарияланған бірқатар мақалалар бар. Олардың бір бөлігі Қазақстандағы исламдық қаржыға жалпы сипаттама беріп сала бойынша қолға алынған бастамалардың тарихын келтірсе, енді бір бөлігі исламдық қаржы жүйесінің пайыздық жүйеден ерекшеліктерін ашып көрсетуге бағытталған.

Тақырыпқа қатысты жүргізілген әдебиеттік шолу Қазақстандағы исламдық қаржы саласының даму қарқынына қатысты арнайы эмпирикалық зерттеу жұмыстарының жетіспейтіндігін айқындады. Әсіресе жергілікті нарықтағы қолданысқа ие исламдық қаржы өнімдер мен олардың шариғи негіздеріне қатысты арнайы ғылыми зерттеу жүргізілмегені анықталды. Сонымен қатар бұрын жүргізілген ғылыми жұмыстарды саралау нәтижесінде Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалаушы шариғи кеңестердің қызметі мен жалпы шариғи қадағалау жүйесі (shariah governance) зерттелмегендігі белгілі болды. Бұл диссертациялық жұмыс осы аталған алаңдардағы бос кеңістікті толтыру арқылы ғылымға үлес қосуға бағытталады.

**Зерттеу нысаны:** Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттары

**Диссертациялық зерттеудің пәні:** Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттар қызметтері мен олардың шарифатқа сәйкестігі

**Зерттеудің мақсаты:** Исламдық қаржы өнімдерінің шарифатқа сәйкестігін талдау негізінде Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының қызметтерін жетілдіру бойынша ғылыми негізделген ұсыныстар әзірлеу.

**Зерттеу міндеттері:**

1. Исламдық қаржы жүйесінің қалыптасу тарихын саралау және исламдық қаржы өнімдеріне қатысты сала ғалымдарының тұжырымдары мен әдістемелеріне салыстырмалы талдау жүргізу. Әсіресе үлестік қатысу және борыштық қаржы өнімдерінің ерекшеліктері мен нарықтағы қолданыстарына қатысты теориялық пікірталастарды салыстырмалы талдау;

2. Әлемдегі исламдық қаржы индустриясындағы жетекші мемлекеттердің тәжірибелеріне компаративистикалық талдау жүргізу;

3. Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы саласының дамуын тежеуші факторларды анықтау;

4. 2017-2021 кезеңі аралығында Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының активтік операциялар жағында қолданатын қаржы өнімдерінің құрылымы мен нарықтағы үлесін зерттеу;

5. Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдерінің санаулы түрлермен шектелуінің себептерін зерттеу;

6. Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдерінің шарифатқа сәйкестігін сыни талдау;

7. Қазақстандағы исламдық қаржы институттары қызметтерінің шарифатқа сәйкестігін қадағалаушы шариғи кеңестердің жұмысын бағалау.

**Зерттеу әдістері**

Зерттеу әдістері алдыға қойылған мақсаттар және міндеттермен, зерттелетін материалдардың ерекшеліктерімен белгіленеді. Диссертация тақырыбы исламтану және қаржы саласына қатысты болғандықтан зерттеу пәнаралық аралас әдіс қолдану негізінде жүзеге асты. Диссертациялық жұмыста әдіс ретінде логика, тұтастық пен жүйелілік принциптері мен әлеуметтанулық зерттеу әдістері басшылыққа алынды. Зерттеуде теориялық және эмпирикалық әдістер бірдей қолданылды. Сапалық зерттеу әдістерінің ішінен тереңдетілген интервью және сауалнама жүргізу әдістері таңдалды. Интервью және сауалнама жүргізу барысында респонденттерге қатысты анонимділік пен этика нормаларының сақталуы қамтамасыз етілді.

Ғылыми-зерттеу жұмысының мақсаты мен міндеттерін жүзеге асыру үшін 7 кезеңнен тұратын зерттеу бағдарламасы құрылды.

Кесте 1 – ғылыми зерттеу бағдарламасының кезеңдері

Зерттеу кезеңдері	Зерттеу әдісі	Зерттеу деректері немесе іріктеме топ
1	2	3
<p>1. Ислам қаржысы және экономикасының теориясы, тарихы және исламдық қаржы өнімдерінің ерекшеліктері туралы әдебиеттерге талдау жасау (secondary analysis of data)</p>	<p>Теориялық зерттеу, герменевтикалық, компаративистикалық, сыни талдау</p>	<p>Екінші реттік дереккөздер: ғылыми жазбалар, мақалалар, диссертациялар, әдістемелік нұсқаулар, кітаптар және т.б.</p>
<p>2. Исламдық қаржы индустриясындағы халықаралық тәжірибеге салыстырмалы талдау жүргізу (Негізгі екпін ислам банктерінің жағдайына жасалды)</p>	<p>Сипаттама әдісі, компаративистикалық, талдау және сұрыптау әдісі</p>	<p>Екінші реттік дереккөздер: сала бойынша халықаралық ұйымдардың есептері, қаржы аналитикалық платформалардың деректері, статистикалық мәліметтер, ғылыми мақалалар, кітаптар</p>
<p>3. ҚР-дағы исламдық қаржы саласының дамуын тежеуші факторларды эмпирикалық зерттеу</p>	<p>Сауалнама және талдау</p>	<p>Бірінші реттік дереккөз: Сауалнамаға қатысушы іріктеу тобы (сала бойынша отандық мамандар мен сарапшылар, барлығы – 32 респондент) Екінші реттік дереккөз: ҚР-да сала бойынша қабылданған жол карталары</p>
<p>4. Исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдерінің құрылымы мен нарықтағы үлесін зерттеу</p>	<p>Есептерді талдау</p>	<p>Екінші реттік дереккөз: Қазақстандық исламдық қаржы ұйымдардың жылдық есептері</p>

1 кестенің жалғасы

1	2	3
5. Исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдері сұрыпталымының шектеулігінің себептерін зерттеу	Құрылымдалған интервью	Іріктеме тобы: исламдық қаржы институт қызметкерлері, АХҚО және академиялық сала өкілдері. Барлығы – 7 респондент
6. ҚР нарығындағы исламдық қаржы өнімдерінің шариғи негіздемелерін зерттеу	Сипаттама әдісі, салыстырмалы талдау	ААОIFI стандарттары, Халықаралық Ислам фиқһ академиялардың қарарлары, ҚР банктер және банк қызметі туралы заң, ғылыми мақалалар мен кітаптар
7. ҚР исламдық қаржы институттарына қатысты шариғи қадағалау жүйесін бағалау	Құрылымдалған интервью, типологиялық талдау (Typological Analysis)	Бірінші реттік дереккөз: Интервьюге қатысушы іріктеме тобы: исламдық қаржы институттарының қызметкерлері, шариғи кеңес мүшелері, шариғи аудитор және координатор, АХҚО мамандары. Барлығы – 10 респондент. Екінші реттік дереккөз: ҚР заңдары

**Зерттеудің ғылыми жаңалығы**

1. Қазақстан Республикасындағы «Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасы» және 2020-2025 жылдарға арналған мастер планда (Master Plan) қамтылған міндеттердің іске асу деңгейіне талдау жүргізіліп, эмпирикалық зерттеу әдісі арқылы Қазақстандағы исламдық қаржы саласының дамуын тежеуші факторлар анықталды.

2. Қазақстандағы «Al Hilal» ислам банкі, «Заман-Банк» ислам банкі, Әл Сақр Финанс және Қазақстан Ижара Компаниясы исламдық лизинг компанияларының 2017-2021 кезеңіндегі активтік операцияларында қолданылған қаржы өнімдеріне салыстырмалы талдау жүргізілді.

3. Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын өнімдер түрлерінің шектеулі болуының себептері алғаш рет сапалық зерттеу әдістері арқылы анықталды

4. Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігі зерттеліп, ААІОҒІ және Халықаралық Ислам фиқһы академиясы қарарлары негізінде салыстырмалы сыни талдау жүргізілді.

5. Қазақстандағы исламдық қаржы институттарындағы шариғи қадағалау жүйесіне (Shariah Governance) қатысты заңнамалық нормалар зерттеліп, шариғи кеңестердің тиімділігіне кері әсер етуші факторлар эмпирикалық зерттеу әдісі негізінде анықталды.

#### **Зерттеудің теориялық және практикалық маңызы**

Ғылыми негізделген, теориялық және тәжірибелік ұсыныстар Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалау механизмдерін жетілдіруде, елдегі исламдық қаржы индустриясын кешенді түрде дамытуда әдістемелік нұсқаулық, исламтану, ислам экономикасы пәндерін оқытуда көмекші құрал ретінде қолданыла алады.

#### **Қорғауға ұсынылатын негізгі тұжырымдар**

1. Өсімге қарсы бағытталған наразылық жалпы борыш тудырушы мәмілелердің бәріне теріс көзқарас тудырып, есесіне ислам банктері нағыз ислами болуы үшін қаржыландыруда мудараба және мушарака сынды үлестік қаржы өнімдерін қолдануы тиіс (A debt free economy) деген теория қалыптасты. Алайда іс жүзіне келгенде қаржылық делдалдық қызметімен айналысушы ислам банктері мурабаха және ижара секілді борыштық қаржы өнімдерін қолдануға басымдық берді. Негізінде исламдық қаржы құралдарын тек үлестік қатысу өнімдерімен шектеуге болмайды. Мурабаха секілді борыштық қаржы өнімдері де экономикада қосымша құн тудырушы ислами қаржы құралы ретінде мойындалады. Сондықтан екі түрге жататын қаржы өнімдерін бір-біріне қарсы қоюдың орнына оларды өз ерекшеліктеріне сай тиісті орындарында қолданудың тетіктерін дамытқан дұрыс.

2. Халықаралық тәжірибені талдау нәтижесі исламдық қаржының даму перспективасы әрқашан мұсылмандардың санымен өлшене бермейтіндігін айқындады. Салыстырмалы талдаудан исламдық қаржының дамуы келесідей факторларға тәуелді екендігі тұжырымдалды: қоғамның сұранысы; жүйелі басқару және қадағалау механизмдері; өкіметтің қолдауы; нормативті-құқықтық базаның бейімділігі; шариғи қадағалау жүйесі (shariah governance); банктік емес исламдық қаржы институттар түрлерінің дамуы; технологиялық инновация; ғылыми-академиялық бағдарламалардың көптігі мен жүйелілігі.

3. Әлемдік тәжірибе исламдық қаржы саласының дамуы үкіметтің қолдауынан бұрын қоғам және бизнес қауымдастығының сұранысына тәуелді екендігін көрсетті. Қазақстанда исламдық қаржы секторы табиғи эволюциялық даму жолын өткермеді. Басқаша айтқанда секторды дамыту бастамалары бірден жоғарыдан басталып, кейін халыққа жетпестен белгілі бір кезеңде тұрып қалды. Негізінде, корпоративті клиенттерге арналған банктерден гөрі қоғамға қолжетімді исламдық микроқаржы ұйымдар ашудан бастағанда индустрия сатылы түрде даму жолына түсер еді.

4. Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы индустриясының даму қарқынын бағалау бойынша жүргізілген сауалнама нәтижесінде келесідей тежеуші факторлар анықталды: қоғамның исламдық қаржы өнімдері бойынша ақпараттану деңгейінің төмендігі, ақпараттық танымдық жұмыстардың тиісті деңгейде жүргізілмеуі; мемлекеттік қолдаудың жетіспеуі; исламдық қаржы бойынша құқықтық инфрақұрылымның жеткілікті деңгейде жетілмеуі; бөлшектік қаржы өнімдерінің дамымауы; исламдық қаржы саласындағы нарық қатысушыларының шектеулігі, бәсекелестіктің жоқтығы; исламдық қаржы бойынша кадр әлеуетінің тапшылығы мен сала бойынша академиялық оқыту бағдарламаларының жетіспеушілігі; исламдық сақтандыру және микроқаржылық ұйымдар мен исламдық құнды қағаздар нарығы секілді ислам банктерін сүйемелдеуші қосымша институттардың дамымауы.

5. 2017-2021 кезеңіндегі Қазақстандағы исламдық қаржы институттары тәжірибесін талдау нәтижесі олардың активтік қаржы операциялары тек борыштық исламдық қаржы өнімдерін құрайтындығын көрсетті. Зерттеу кезеңінде жергілікті ислам банктерінің борыштық қаржы өнімдерінің ішінде тауарруқ өнімін кең көлемде қолданғандығы анықталды.

6. Қазақстандағы исламдық қаржының жағдайына қатысты жүргізілген эмпирикалық зерттеу шет елдік ғалымдардың «исламдық қаржы секторы роман-германдық жүйеге қарағанда англо-саксондық құқықтық жүйеде еркін әрі жеңіл дамиды» деген тұжырымын растады.

Отандық сарапшылардан алынған интервью нәтижесінде жергілікті исламдық қаржы институттарындағы активтік қаржы операцияларының көбіне тауарруқ, мурабаха, ижара қаржы өнімдерімен шектелуі келесідей факторлармен байланысты екендігі анықталды: исламдық қаржы индустриясы бойынша заңнаманың әлі толық жетілмеуі; кейбір исламдық қаржы өнімдерінің қосымша салықтық жүктемелерінен босатылмауы; исламдық қаржы өнімдеріне тән тәуекел деңгейлерінің әртүрлілігі; нарық қатысушылары мен қоғам арасындағы ұсыныс пен сұраныс қатынасының бәсеңдігі; исламдық қаржы бойынша маманданған кадрлардың тапшылығы.

7. Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдерінің шарифатқа сәйкестігін талдау тауарруқ өнімінің күмәнді екендігін айқындады. Талдауға негіз ретінде алынған халықаралық Ислам фиқһы академиясының шешімінде тауарруқтың исламдық қаржы ұйымдарындағы қолданысы өсімқорлықпен теңестірілген. ААОIFI ұйымы тауарруқты негізгі қаржы өнімі ретінде емес тек зәру жағдайларда уақытша қолдануға кеңес берген. Осыған орай Қазақстандағы исламдық қаржы институттары тауарруқ өнімінің қолданысын тек стандартта айтылғандай аса зәру жағдайлармен шектеп, болашақта оны мүлдем тәрк еткені дұрыс. Исламдық қаржы өнімдерінің нарыққа бейімді әрі бәсекеге қабілетті болуына мән беру аса маңызды. Алайда өнімдердің бәсекеге бейімділігі олардың шарифатқа сәйкестігіне нұқсан келтірмеуі тиіс.

8. Зерттеу нәтижесі ҚР-да исламдық қаржы институттарының шарифатқа сәйкестігін қадағалау жүйесінің тиісті деңгейде жетілмегендігін көрсетті. Шарифи қадағалау ісін жүйелейтін арнайы заңнамалық база толық жетілмеген.



Қазақстан заңдарында исламдық қаржы институттары өз ішінен шариғи кеңес құруға міндеттелгенімен, шариғи кеңестің құрылымы мен мүшелеріне қатысты нақты талаптар көрсетілмеген. Бұл жағдай өз кезегінде шариғи кеңестерге құзыреттілігі жеткіліксіз адамдардың тағайындалу ықтималына жол береді.

Қазақстанда шариғи кеңесшілік және аудит қызметі бойынша жергілікті кадрлар тапшы. Шариғи кеңестерге мүшелік етуші шет елдік сарапшылар жергілікті заңнамалар мен нарық жағдайларын тиісті деңгейде меңгере алмайды.

Шариғи кеңесшілік қызметін көрсетуші шет елдік сарапшылардың жергілікті тілді білмеуінің мынандай жағымсыз салдары анықталды: 1) құжаттарды шетелдік кеңесшілерге аудару ісі қаржы институттар үшін уақыт және қаржы жағынан тиімсіз; 2) құжаттардың қаржы институттары тарапынан аударылуы мүдделер қақтығысын тудырады.

### **Зерттеу жұмысының сыннан өтуі мен жариялануы**

Диссертациялық жұмыстың тақырыбы бойынша жалпы 7 мақала жарияланды. Атап айтқанда, ҚР ҒЖБМ Ғылым және жоғары білім саласындағы сапаны қамтамасыз ету комитеті ұсынған ғылыми басылымдарда 5 мақала («ҚазҰУ Хабаршысы, Дінтану сериясы» – 2 мақала, «Адам Әлемі», «Қазақстанның ғылымы мен өмірі», «Семей қаласының Шәкәрім атындағы мемлекеттік университетінің хабаршысы»), Scopus мәліметтер базасына кіретін «Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics» журналында 1 мақала, халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференцияда 1 мақала (Польша).

### **Диссертацияның құрылымы**

Диссертация құрылымы зерттеу жұмысының мақсаты мен міндеттеріне сай кіріспе бөлімнен, төрт негізгі тараудан, он төрт тараушадан, жиырма кестеден, жиырма бір суреттен, қорытынды, пайдаланылған әдебиеттер тізімінен және қосымшалардан тұрады. Жұмыстың жалпы көлемі – 161 бет (қосымшаларды қоспағанда). Пайдаланылған әдебиеттердің саны – 205.

# 1 ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНІҢ ТАРИХЫ МЕН ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

## 1.1 Исламдық қаржы жүйесінің қалыптасуының тарихи алғышарттары

Бүгінгі қолданыстағы исламдық қаржы жүйесінің қалыптасу тарихы ХХ ғасырға телінгенімен, коммерциялық және кредиттік операцияларды регламенттеуші діни қағидаттардың негізі жетінші ғасырда қаланды. Ислам өркениетінде банк деген атпен танылған арнайы институт болмаса да, мұсылмандар ежелден сауда, серіктестік, сенімгерлік басқару, жалгерлік, қарыз секілді мәмілелерді кең қолданып келген. А.Лебер мұсылмандар VII ғасырдан бастап сауда-саттықтың ауқымын кеңейтіп, халықаралық сауда қарым-қатынастарын бұрын соңды болмаған деңгейде дамытқандығын айтады. Осы тұрғыда А.Лебер ислам өркениетінде сауданың қарқынды дамуына әсер еткен екі негізгі факторды ерекше атап өтеді: 1) Исламның саудагердің абыройын көтеріп, оның қоғамдағы орнын ерекшелейтін дін болуы мұсылмандарды сауда кәсібінде елден ерекше белсенділік танытуға ынталандырды. 2) Араб түбегіндегі қасиетті жерлерге әлем халқының жыл сайын ағылып келуі. Дүниенің түрлі елдерінен қажылыққа келген мұсылмандар, Меккедегі құлшылықтарын атқарып болған соң өз елдеріне түрлі тауарларды ала кетіп, үстінен пайда көретін болған. Сонымен қатар түрлі өлкелерден Меккеге жиналған қажылар, өзара танысу арқылы бір-бірінің елдеріндегі сауда жағдайларымен танысатын. Тіпті арасында қажылықтан кейін үйіне қайтпастан бірден өзге елдерге сауда мақсатымен сапар шегіп кеткен саудагерлер туралы деректер бар [45].

Ислам өркениетінде сауда-саттықпен онда өмір сүрген араб, парсы, бербер секілді түрлі ұлттар мен иудей, христиан сынды басқа конфессиялардың өкілдері еркін айналысатын. Мұсылмандардың халықаралық сауда қатынастары батыста Андалусиядан шығыста Қытайға дейінгі аумақтарды қамтыды [46, р. 34]. Тарихшы Пиренне: «Мұсылмандар халықаралық сауданың дамуына айтарлықтай үлес қосты. Үндістаннан қант, Сицилия және Африка құрылығынан мақта сатып алатын, Сицилия мен Испанияға күріш жеткізетін. Қытайлардан жібек өндірісін үйреніп оны халифат аумағына таратқан» деген деректер келтіреді [47].

Италия және өзге де Еуропа елдері Жер Орта теңізінің арғы жағалауындағы мұсылмандардан сауда-саттық саласында көп тәжірибе алған. Олардың арасында христиандар мен иудейлер де болған. Орта ғасырдағы Еуропа халықтарының мұсылман саудагерлерінен қаншалықты әсер алғандығын Еуропа тілдеріндегі араб-парсы түбірінен өткен сөздерден байқауға болады [45, р. 230].

Кесте 2 – араб тілінен еуропалық тілдерге енген сөздер

Латын тіліндегі сөз	Араб тіліндегі түбірі	Латын тіліндегі сөз	Араб тіліндегі түбірі
Credit	قرض	Cheque, Check	صك

2 кестенің жалғасы

1	2	3	4
Risk	رزق	Acheter	اشترى
Buy	بيع	Magazin	مخزن
Akmacen	المخزن	Zoko	السوق
Aval	حوالة	Tariff	تعريف
Ескерту – Дереккөз [46, p. 46]			

А.Удович атты зерттеуші орта ғасырда ислам өркениетінде арнайы банк институты болмаса да банктік операциялардың кең қолданыста болғандығын растайтын құжаттар мен тарихи деректер көп екендігін алға тартады [48, p. 6].

М.Қахф бүгінгі таңдағы кейбір банктік операциялардың исламның алғашқы кезеңдерінде көрініс тапқандығын айтады. Атап айтқанда хижра жыл санауы бойынша II ғасырда «صَرَافٌ» (сарраф) деген атпен танылған ақша айырбастаушылар кәсібінің дамуы. Айырбастаушылар қаржы нарығында бірқатар қызмет түрлерін көрсететін болған: валюта айырбастау, елдің қаражатын сақтау, салымшыларға жеке есептерін растаушы қолхаттар (чектер) табыстау, чектердің өз алдына есеп айырысу құралы ретінде қолданылуын қамтамасыз ету, бүгінгі таңдағы банктік аккредитивтің баламасы «суфтәжә» растау қағазын шығару. Сонымен қатар М.Қахф сахаба Зубайр ибн Аууамның (р.а.) кәсібін банкирлердің қызметіне ұқсатады. Зубайр ибн Аууам елдің бос қаражаттарын қарызға алу арқылы өзінің сауда айналымын кеңейтетін болған [49].

Ислам өркениетінде «банкир» деген қызмет түрі орта ғасырдан бері келе жатқандығын А.Жахшиари [50], С.Пеллат және Ж.Скарт [51] сияқты ғалымдардың келтірген тарихи деректері қуаттайды. Орта ғасырда саррафтардан бөлек банктік операция түрлерімен айналысатын «جَهْدٌ» (жәһбәз) деген лауазым болған. Сегізінші ғасырда «جهيدٌ» (жәһбәз) атауы – қаржы кірістері мен шығыстарын тіркеуші, түрлі металдардан жасалған ақша бірліктерін ажыратушы, салық жинаушы, мемлекет қазынасын басқарушы, валюта айырбастаушы деген секілді Аббаси билігі тарапынан ресми рұқсат алған мамандық иелерін қамтитын. 913 жылы Аббасилердің билік кезеңінде диуану-жәһабиза деген арнайы мекеме құрылып, халифаттың орталық қалаларында филиалдары жұмыс істеп тұрған. Зерттеушілер бұл мекеменің өсіммен қарыз алып-беру ісін қоспағанда шамамен қазіргі замандағы банктік қызметтердің көпшілігін көрсеткендігін айтады. Халифа Муқтадирдің тұсында (980-1032) жәһбәздың қаржы саласындағы әлеуеті одан сайын артып, аталған қызметтерден бөлек халифа, уәзір және сот секілді лауазымды тұлғаларға үлкен көлемде қарыз беру ісімен айналыса бастаған. Алайда ислам әлемінің әлсірей бастауымен XIII ғасырда жәһбәздар бұрынғы құзыреттілігінен айырылып, тек валюта айырбастау қызметімен шектеле бастады.

Ислам діні қарыздың үстінен өсім алуды тиым салғандықтан орта ғасырлардағы ақша салымдары мен қарыздар ешқандай үстеме пайызсыз жүзеге асатын. Оны зерттеуші А.Удовичтің «Саудагерлер және басқа да қоғам мүшелері артық ақшаларын айырбастаушылар мен саудагерлерге аманат ретінде

тапсыратын болған. Сондай-ақ, елдің салымдарын жинаумен айналысатын айырбастаушылардың өздері де кейде өз қаражаттарын басқа айырбастаушылардың қолына аманатқа өткізетін. Халықтың қаражаттары осылайша бір қолдан екінші қолға еркін ауысып жүргеніне қарамастан ол салымдардың үстінен ешбір өсім талап ету үрдісі тіркелмеген» деген сөзі қуаттайды [48, p. 267]. Орта ғасырдағы мұсылман саррафтарының XII ғасырдағы еуропалық саррафтардан басты айырмашылығы мұсылмандар салым шоттарындағы бос қаражатты өсімге қарызға беруді кәсіп етуден аулақ болған [49, p. 199-201].

У.Чапра ислам әлемінде қаржы делдалдық қызметінің негізі ерте ғасырларда қалыптасқандығын алға тартады. У.Чапраның айтуынша, мұсылман қоғамында бір жағынан артық қорларды жинақтап, екінші жағынан өндірістік, коммерциялық жобалар мен қарапайым тұтынушылардың қажеттіліктерін қаржыландыратын арнайы жүйе жұмыс істеген. Бизнесті қаржыландыру көбінесе мудараба және мушарака сияқты серіктестікке негізделген келісімшарттар арқылы жүзеге асқан. Атап айтқанда мудараба мен мушарака мәмілелері егін өнеркәсібі, өндіріс түрлері мен халықаралық сауданы қаржыландыруда кең қолданысқа ие болған. Сонымен қатар ислам құқығында рұқсат етілген бөліп төлеу сауда келісімдері мен пайызсыз қарыз беру мәмілелері де тұтынушылар мен саудагерлердің қажеттіліктерін қаржыландыру үшін қолданылған. Аталмыш қаржыландыру тетіктері тек мұсылмандар емес, ислам империясының қарамағындағы христиандар мен иудейлер секілді өзге де дін өкілдері арасында кең айналымда жүзеге асырылған. Дегенмен ол замандарда қаржы делдалдық қызметі көбінесе жеке тұлғалар деңгейімен шектеліп, бүгінгідей көп салалы орталықтандырылған қаржы институттар форматында дамымады [52]. Осы тұрғыда А.Удович ислам тарихындағы қаржы операцияларымен айналысқан саррафтарды «Bankers without banks», яғни банксыз банкирлер деп сипаттаған [48, p. 8].

Қорыта айтқанда, жоғарыда келтірілген деректердің барлығы алғашқы кездері мұсылман елдерінде бүгінгідей банк деген арнайы институт болмаса да, банкке тән операциялар түрлі форматтарда көрініс тауып отырғандығын көрсетеді. Ислам өркениетінде қаржы үдерісінің жеке субъектілердің қолынан орталықтандырылған арнайы қаржы институттар сатысына өтіп әрі қарай дамуын тежеген түрлі факторлар бар. Жалпылама алғанда бұл феномен ислам әлемінің XII ғасырдан бастап жан жақты әлсірей бастауымен байланысты. Ислам өркениетінде орын ала бастаған саяси-экономикалық құлдырау жағдайларын қаржы делдалдығы қызметінің әрі қарай институционалды түрде дамуына кері әсер еткен себептердің бірі ретінде қарастыруға болады.

**Ислам банктерінің тарихи алғышарттары.** Ф.Вожел және С.Хайес зерттеулерінде ислам банкинг жүйесінің пайда болуын XX ғасырдың бас кезіндегі мұсылмандардың ислам талаптарына сәйкес банк жүйесіне деген жаппай сұранысымен байланыстырады. Олардың айтуынша XIX-шы ғасырдың екінші жартысынан бастап мұсылман елдердің барлығы дерлік батыс мемлекеттерінің тікелей немесе жанама түрдегі ықпалымен батыстық үлгідегі

заңнамаларды күнделікті өмір салтына енгізуге мәжбүр болды. Батыстан енген заңнамалар топтамасы арасындағы азаматтық құқық нормалары мұсылман қоғамында ғасырлар бойы қолданылып келген сауда, қаржы мәмілелеріне қатысты шариғи үкімдерді шетке ығыстырды. Соның желісінде Еуропадағы өсімқорлықпен жұмыс істейтін банктер мұсылман елдеріне де ене бастады. Бұған сол уақыттардағы батыс елдерінің мұсылман мемлекеттерінде жүргізген түрлі отарлау саясаттары көп ықпал етті [53]. 1856 жылы Египетте «Bank of Egypt» атауымен ашылған алғашқы англиялық банк соның бір мысалы [54].

Кейінірек мұсылман елдері тәуелсіздігін жариялай бастаған уақытта отарлаушы елдердің кетуімен қаржы ұйымдарын мемлекет меншігіне айналдыру үрдісі басталды. Дегенмен ұлттық банктер құрылып, жергілікті қаржы институттары мемлекет меншігіне өткенімен олардың қызмет ету жүйесі батыстық форматта жалғаса берді. Жергілікті коммерциялық банктердің барлығының негізгі қаржы өнімі мұсылман жұртшылығы үшін жат болып табылатын өсімқорлыққа негізделді [53, p. 4, 19].

Дегенмен аталмыш жағдаяттар мұсылман қоғамының наразылығын тудырмай қойған жоқ. М.Қахф ХХ ғасырда тәуелсіздігін алған мұсылман жұртшылығында ұмыт қалған діни құндылықтарды қайта жандандыру тенденциясының артқандығын айтады. Ислам нормаларын ескілік көріп, есесіне батыс өркениетін дамудың кілті санаушыларға қарсы «ислам – әмбебап дін, ислам нормалары әрбір заман мен географиялық кеңістікке бейімделу қабілеті бар» деген қоғамдық пікір қалыптасып, түрлі бастамалар көтеріле бастады. Соның желісінде мұсылман ойшылдары мен жазушылар басылым беттерінде түрлі тақырыптарда қалам тербетіп, мақалалар жариялауға көшті. Жекелеген дін қайраткерлері пайыздық банктердің жүйесі шариғат тыйым салған өсімқорлыққа негізделетіндігі туралы пәтуалар шығарды. Батыстың ықпалынан ажырап «саясат, мәдениет, құқық, экономика деген сияқты қоғамдық өмір салаларын ислам принциптеріне негіздеуіміз керек» деген жан-жақты ұрандар айтылып, аталмыш бағытта кітаптар жазылды. Осындай ұлттық, діни бірегейлікті жандандыруға бағытталған ұмтылыстардың аясында қоғамдық талқыға алынған басты мәселелердің бірі елдегі өсімқорлықпен жұмыс істейтін батыстық үлгідегі банктердің қызметі болды. Пайыздық банктердің мұсылман елдеріндегі орныққандығы соншалық, кейбіреулер батыстық банктердің жұмысын қоғам өміріне аса қажетті санап, ондағы өсімқорлық жүйесін ислам құқығындағы зәрулік принципінің аясында қабыл етпестен басқа амал жоқ деген пікір ұсынды. Дегенмен дін ғалымдары мен діни тағылымдарды оқып өскен қоғамның басым көпшілігі өсімқорлықтың Құранда харам етілгендігін алға тартып, батыстық банк жүйесін қабылдауға түбегейлі қарсылық білдірді. Өсімқорлыққа негізделген банк жүйесіне қарсы жалпы қоғамдық наразылық өз кезегінде пайыздық банктердің баламасы ретінде ислам принциптерімен қызмет көрсететін қаржы институттарын құруға деген үлкен сұраныс тудырды. Осындай сұраныстың нәтижесінде ХХ ғасырда өсімсіз банк немесе ислам банкі құру керек деген идея туындады [49, p. 198-199].

Ислам банктерін құру идеясының туындауына мұсылман елдерінің отарлықтан босап, өздерінің діни бірегейліктерін қайта жаңғырту тенденциясы түрткі болса, өткен ғасырдың екінші жартысында араб елдерінің мұнай арқылы мол байлыққа кенелу үрдісі идеяның жүзеге асуына айтарлықтай үлкен септігін тигізді. Бұрындары байлық көбіне билеуші тап пен шектеулі бизнес элитаның қолында болған кезде, артық қаражаттар көбіне батыстық пайыздық қаржы институттарына инвестициялауға бағытталатын. Ол үрдіс шектеулі шағын топпен байланысты болып аса көпшіліктің назарына ілікпегендіктен, халал инвестиция тақырыбы айтарлықтай көп талқыға алынбады. 1970 жылдардан бастап мұнайдан түскен мол кіріс бірқатар Таяу Шығыс елдерінің халқын байлыққа кенелтіп, қолдағы артық қаражатты қайда инвестицияға құюға болады деген сұрақты күн тәртібіне шығарды. Мұсылман жұртшылығының инвестицияның шарифат талаптарына сәйкес болуына деген жаппай сұранысы өз кезегінде ислам банкі төңірегіндегі теориялар мен идеялардың іске асуын қамтамасыз етті [53, p. 5] [55].

**Алғашқы тәжірибелер мен бірінші ислам банктерінің құрылу тарихы.** XX ғасыр исламдық қаржы жүйесі бойынша теориялық жазбалармен ғана емес, аталмыш салада орын алған алғашқы тәжірибелермен де ерекшеленеді. У.Трауте [56] сынды зерттеушілер ең алғаш рет ислам банкін құруға деген талпыныс Пәкістанда болғандығын алға тартады. Өткен ғасырдың елуінші жылдарының басында пәкістандық бір топ діндар жер иеленуші азаматтар жергілікті шаруаларға қолдау көрсету бағытында шағын қор күйінде өсімқорлықтан ада шағын қаржы ұйымын құрады. Қаржы ұйымы бірінші кезекте ресурстары шектеулі егіншілерді қаржыландыру арқылы шаруашылыққа қажетті құралдармен жабдықтауға бағытталған еді. Қаржыландыру алған егіншілерден қайтарымға ешқандай өсім талап етілместен тек мекеменің шығынын өтеуге жеткілікті көлемде ғана комиссия алынып отыратын. Дегенмен аталмыш тәжірибе ұзаққа созылмады. Р.Уилсон [6, p. 75] аталмыш қаржы ұйымы қызметінің тоқтауын мынандай екі негізгі фактормен байланыстырады: 1) Инвесторлардың жобаға салған қаражаттарының бір реттік болуы қор капиталының тапшылығына алып келді. Алғашқы салымнан өзге қорды ұстап тұратын қосымша қаржы көздері болмады; 2) Арнайы маманданған кадрлардың жетіспеушілігі. Кадрлар қаладан шақырылғандықтан олардың көпшілігі ауылдық жердегі болашағы бұлыңғыр жас жоба үшін қаладағы тұрақты еңбекақыны уәде ететін жұмыстарын тастап кетуге қиындады.

Әдебиеттерде ислам банкингі бойынша алғашқы тәжірибелер туралы сөз қозғалғанда көбінесе бірінші болып Египеттің солтүстік өлкелеріндегі шағын қалаларда орын алған тәжірибе аталады. 1963 Каир университетінің профессоры, доктор Ахмад Нажжардың бастамасымен Мит-Ғамр атты қалашықта жинақтық-инвестициялық институттар ашылды. Аталмыш қаржы институттың құрылымы Германиядағы жинақтық банктердің үлгісі негізінде жасалып, шарифат нормалары оның басты принципі ретінде қабылданды. Инвестициялық қордың басты мақсаты – елдегі артық ақша қоры бар адамдардың салымдарын қабылдап, оларға шарифи жолмен табыс табу жолын ұсыну. Жиналған салымдар көбінесе

егін шаруашылығымен айналысатын шаруалардың қажеттіліктері мен шағын өндірістік жобаларды қаржыландыруға бағытталады. Батыстық банктерден тартынып жүрген жергілікті халық ислам нормаларына сәйкес ашылған жаңа қаржы институттарының қызметін тұтынуға ерекше қызығушылық білдірді. Нәтижесінде алғашқы үш жылдың ішінде салымшылардың саны 251 000-ға жеткен [46, p. 43]. Мит-Ғамр инвестициялық институттарының даму қарқыны, филиалдары, салымдардың көлемі мен оның Египеттің қаржы нарығындағы алған үлесі секілді мәселелер бойынша толығырақ мәліметтер Ахмад Нажжардың кітабында қамтылған [57]. Дегенмен Мит-Ғамр жинақтық үйлерінің тәжірибесі өз тиімділігін көрсетіп елдің қолдауына ие болғанына қарамастан оның қызметі 1967 жылы тоқтатылды. Оның жабылуына түрткі болған себептерге қатысты түрлі пікірлер айтылады. Негізін қалаушы Ахмад Нажжардың айтуы бойынша, Мит-Ғамр инвестициялық үйлерінің жабылуына олардың сәтсіздігі емес, керісінше нәтижелі жұмыс көрсетуі себеп болды. Атап айтқанда Мит-Ғамр жинақтық-инвестициялық үйлерінің қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді тиімді шешуі әлеуметтік қолдаумен айналысатын өзге ұйымдардың наразылығына ілікті, екінші жағынан олардың шарифат талаптарына сәйкес қызмет көрсетуі өсімқорлықпен жұмыс істейтін пайыздық банктерге үлкен бәсекелестік тудырған. Өздерінің пайыздық банктеріндегі есеп шоттарын жауып, салымдарын Мит-Ғамр жинақтық үйлеріне ауыстыру тенденциясы анық байқала бастаған. Ахмад Нажжар аталған жағдаяттардың Мит-Ғамр жинақтық-инвестициялық институттарының қаржы нарығынан ығыстырылуына ықпал еткендігін алға тартады [58]. М.Алонсо Мит-Ғамрдың жабылуына заңдық және саяси факторлар әсер еткендігін айтады [59]. Біріншісі: Египеттің Орталық Банкі тарапынан қызметін заңдастыратын лицензиясының болмауы. Екіншісі: сол кездегі Египет билігі мен діни қозғалыстардың арасындағы шиеленістердің өршіп тұруы. Алайда М.Қахф Мит-Ғамрдың лицензиясы болмады деген секілді құқықтық мәселелер тек ресми түсініктеме ғана екендігін айтып, оның жабылуына діни-саяси себептер әсер еткен болуы мүмкін деген жорамалға басымдық береді. Мит-Ғамр қаржы институты сол кездегі діни-саяси қозғалыстардан ада болғанына қарамастан, оның өз қызметін ислам талаптарына сәйкес жүргізуі түрлі діни қозғалыстар өкілдерінің қызығушылығын оятты. Негізінде басым зерттеушілердің пікірі бойынша, Мит-Ғамрдың негізін қалаушы профессор Ахмад Нажжар ешқандай діни ұйымдар мен саяси қозғалыстармен қатысы болмаған. Соған қарамастан Мит-Ғамр қызметін тұтынушы салымшылардың ішінде әсіресе мұсылман бауырлар діни бағыты өкілдерінің көп шоғырлануы биліктің үрейін туғызды деген болжам айтылады [4, p. 21].

Қалай болғанда да Мит-Ғамр жинақтық-инвестициялық үйлері ислам банкингі индустриясының алғашқы кірпішін қалап, кейінгі тәжірибелерге негіз бола білді. Мұсылман жұртшылығының ислам банкіні құру мүмкіндігіне сенімдері артып, ынта-жігерлері көтерілді. Араб баспасөз беттерінде жиі жазылып, белгілі бір орталарда бекіген «Пайыздық банктердің өзге баламасы жоқ. Оларды қоғамға аса қажетті зәрулік деп қабылдаудан басқа амал жоқ» деген стереотиптер әлсірей бастады. Одан кейін құрыла бастаған әлеуметтік,

коммерциялық исламдық банктер Мит-Ғамрдың үлгісін негізге алып оны әрі қарай жетілдірумен айналысты.

Мысыр билігі 1971 жылы Мит-Ғамр жинақтық инвестициялық үйлерінің орнын толтыру үшін Наср Әлеуметтік Банкін құрды. Бұл банк мемлекеттік қаражат есебіне құрылған алғашқы мемлекеттік ислам банкі ретінде танылады. Әлеуметтік банк болғандықтан негізгі саласы көбіне шағын бизнес субъектілерін қаржыландыру, зекет жинап оны тиісті жерлерге үлестіру секілді қайырымдылық секторына бағытталды [60].

М.Қахф [49, р. 203] және А.Шаши [46, р. 58-59] ислам банкі тарихындағы алғашқы бастамалардың бірі ретінде Малайзияда ашылған «Tabung Hajji» қажылық жинақтық қорын келтіреді. «Tabung Hajji» қажылық жинақтық қоры өз қызметін 1963 жылы, яғни шамамен Мит-Ғамр инвестициялық үйлерімен қатар бастады. «Tabung Hajji» қажылық жинақтық қорының негізгі құрылу мақсаты өзінің аты айтып тұрғандай адамдардың қажылық сапарына аттануына қажетті қаржы қорларын басқару. Аталмыш мекеме қажылыққа баруға ниетті адамдардың шағын салымдарын қабылдап, жиналған капиталды өндіріс, егін шаруашылығы және бағалы қағаздар нарығына инвестициялау қызметімен айналысты. Есесіне салым шоттарындағы қаражат жеткілікті көлемге дейін өскен кезде салым иелері қажылыққа бару мүмкіндігіне қол жеткізеді. «Tabung Hajji» жинақтық қорының жұмыс қызмет саласы қасиетті қажылық сапарын қаржыландыру болғандықтан, оны құрушылар қордың қызметінің толықтай шарифат талаптарына сәйкес жүргізілуін басты назарда ұстады. Бір жағынан халықтың қолындағы артық қаражатты жинап, екінші жағынан жиналған капитал арқылы түрлі кәсіптерді шарифатқа сәйкес қаржыландырумен айналысқан «Tabung Hajji» жинақтық қоры өсімсіз жұмыс істейтін қаржы институттарының озық үлгісі бола білді. Аталмыш мекеме бүгінгі күнге дейін өз қызметін сәтті атқарып келеді. Қазіргі уақытта елде қордың 123 филиалы, 10 000 жуық байланыс орталықтары жұмыс істейді, депозиторларының саны 9 миллионға жеткен [61].

Алайда А.Белабес ислам банкингі бойынша алғашқы тәжірибе Пәкістанда немесе Малайзия мен Египетте басталды деушілермен келіспей, алғашқы бастама одан да ертерек уақытта көрініс тапқандығын айтады. А.Белабес жоғарыда келтірілген 1928 жылдардағы Алжирде орын алған оқиғаны тек қана теориялық бастама емес, ислам банкін құрудағы алғашқы тәжірибе деп қарастыру керектігін алға тартады [62]. Алайда Алжирдегі Ибраһим Абу әл-Яқзанның газет бетіне жариялаған мақаласынан кейін ислам банкін құру бойынша арнайы құжаттар әзірленіп қажетті капитал жиналғанымен, бұл талпыныс сол кездегі отарлаушы күштердің ықпалымен мүлдем жүзеге аспағандығын А.Белабестің өзі де жоққа шығармайды. Сондықтан бұл бастаманы алғашқы тәжірибе дегеннен гөрі алғашқы талпыныстар қатарына жатқызған дұрысырақ. Осы тұрғыдан алғанда ислам банкингіне тән алғашқы тәжірибелерді жоғарыда аталған Пәкістандық немесе Египет пен Малайзиялық тәжірибелерге телудің тарихи деректерге қайшылығы жоқ екендігін тұжырымдауға болады.



Аталмыш алғашқы тәжірибелердің жетегімен XX ғасырдың жетпісінші жылдарынан бастап ислам банктері бірінен кейін бірі ашыла бастады. 1975 жылы Сауд Арабия, Алжир және Сомали мемлекеттерінің бастамасымен алғашқы халықаралық ислам банкі ретінде Ислам Даму Банкінің негізі қаланды. Банктің бастапқы жарғылық капиталы 2 миллиард SDR құрап, оның үштен екісін мұнайға бай 4 мемлекет құйды: Сауд Арабия (25%), Ливия (16%), БАӘ (14%), Кувейт (13%) [63]. Ислам Даму Банкін құрудағы негізгі екі мақсат болды. Біріншісі – Ислам Ұнтымақтастық Ұйымына мүше елдердің арасындағы қарым-қатынасты одан әрі нығайтатын ортақ қаржы институтын ашу. Екіншісі – экономикалық жағдайы төмен мұсылман елдеріне қаржылық қолдау көрсету. Бір қызығы сол уақытта халықаралық Ислам Даму Банкін құру бастамасын қолдап келісімшартқа қол қойған 25 мұсылман мемлекеттерінің ішінде тек Малайзия мен Египетте ғана ислам банкі бар еді. Қолдаушы елдердің өкілдері ислам банкін құру деген идеяны жалпылама құптағанымен іс жүзінде оны қалай жүргізетіндігі туралы нақты бір түсінік болмады. Осы себепті Ислам Даму Банкі қызметке бірден кірісе алмай, алғашқы қаржыландыру операциясын тек 1976 жылы ғана жасады. 1975 жылы Ислам Даму Банкінің ашылуымен қатар БАӘ-де «Дубай Ислам Банкі» алғашқы коммерциялық ислам банкінің іргесі қаланды [60, р. 251-252]. Содан кейін ислам банктерінің қатары арта бастады.

Кесте 3 – өткен ғасырдың соңғы ширегінде құрылған ислам банктерінің хронологиялық тарихы

Ислам банкінің атауы	Құрылған уақыты	Құрылған ел
1	2	3
Кувейт Қаржы Үйлері	1977	Кувейт
Файсал Египет Ислам Банкі	1977	Мысыр
Иордания Ислам Банкі	1978	Иордания
Судан Файсал Ислам Банкі	1978	Судан
Халықаралық ислам даму және инвестиция банкі	1980	Мысыр
Берхад Малайзия Ислам Банкі	1980	Малайзия
Бахрейн Ислам Банкі	1981	Бахрейн

### 3 кестенің жалғасы

1	2	3
Файсал Бахрейн Ислам Банкі	1982	Бахрейн
Әл-Барака Ислам инвестиция банкі	1984	Бахрейн
Әл-Барака қаржы банкі	1984	Түркия
Файсал қаржы институты	1985	Түркия
Мавритания Әл-Барака Ислам банкі	1985	Мавритания
Әл-Барака Банкі	1988	Америка
Кувейт Қаржы Үйі	1989	Түркия
Ескерту – Дереккөз [64]		

1983 жылы кейбір мемлекеттер елдегі қаржы, банк жүйесін толықтай ислам принциптеріне өзгертуге көшті. Бұл бастаманы алғаш рет көтерген Пәкістан банк жүйесін исламдық моделге көшуі туралы заң қабылдап, нәтижесінде елдегі банктер тұтастай ислам банктері болып қайта құрылды. Бұл өзгеріс Пәкістанда жиырма бірінші ғасырдың басына дейін жалғасып, 2001 жылы билікке келген Первез Мушаррафтың уақытында орталық банк жүйесі қайтадан пайыздық модельге қайтарылды. Елдегі банк жүйесін тұтастай исламдық моделге көшіруді жүзеге асырған мемлекеттер қатарында Иран және Судан бар. Иранда бұл үрдіс өткен ғасырдың сексенінші жылдарында орын алса, Суданда 1992 жылы жүзеге асты. Аталмыш екі мемлекеттің орталық банк жүйелері әлі күнге дейін исламдық моделмен жалғасып келеді [46, р. 46].

XX ғасырдың тоқсаныншы жылдары ислам банктерінің белгілі бір модельдері қалыптасып дамудың жана кезеңіне өтті. Исламдық қаржы ұйымдар Индонезия, Бруней, Тунис, Түркия сынды өзге де мұсылман елдеріне кең тарала бастады. Осы орайда Орта Азия мемлекеттерінің арасында 1991 жылы Қазақстанда ашылған «Әл-Барака» ислам банкі желісінің филиалын атап өтуге болады [65].

## 1.2. Исламдық қаржы жүйесінің теориялық және шариғи негіздері

Жалпы экономика және қаржыға байланысты шариғи үкімдердің тарихы сонау исламның алғашқы кезеңдеріне барып тірелетіндігіне қарамастан заманауи исламдық қаржы және банк жүйесі XX ғасырдың орталарынан бастап жетіле бастады. М.Қахф [66], Н.Сыдыққи [67], Ф.Вожел, С.Хайес [53, р. 4], А.Ғафур және өзге де исламдық қаржы саласының зерттеушілері ислам банкингі саласындағы алғашқы теориялық жазбалар өткен ғасырдың 40-50-ші жылдары бастау алғандығын алға тартады [68].

Мысалы 1944 жылы М.Хамидулланың урду тілінде «Пайызсыз қарыз беретін институттар» деген мақаласы жарық көрді; 1946 жылы Ануар Иқбал

Қуреші «Ислам және өсімқорлық теориясы» деген кітап жазып шығарды; 1948 жылы Наим Сыддиқи «Ислам принциптеріне негізделген банк жүйесі» деген мақала жариялады [69].

Сонымен қатар батыстық қаржы жүйесін сынға алып, исламдық қаржы принциптері тұрғысында алғашқы кітап жазғандардың қатарында А.Маудудидың аты аталады. А.Маудуди өзінің «Өсімқорлық» [70], «Ислам және заманауи экономикалық жүйелер» [71] сынды кітаптарында байлықтың белгілі бір таптардың қолында шоғырланып қалуы, исламдағы экономикалық әділеттілік принципі, исламға негізделген экономикалық және банк жүйесін қалыптастыру, өсімқорлықтың экономикалық және әлеуметтік залалдары деген сияқты мәселелерді көтереді.

Жалпы ХХ ғасырдағы ислам экономикасы бойынша жазылымдар үш түрлі сала өкілдеріне телінеді: әлеуметтік-саяси мәселелерді көтеруші белсенділер (реформаторлар); экономика ғылымдарынан хабары аз шарифат ғалымдары; керісінше шарифат ілімдерінен білімі аз батыстың экономикалық жүйелерін меңгерген экономистер [72]. Осы орайда М.Қахф ХХ ғасырдың екінші жартысындағы ислам экономикасының даму үрдісін тереңірек түсіну үшін сол кездегі теориялық жазбалар мен басылымдардың ерекшеліктерін ескеру аса маңызды екендігін айтады [72, р. 3-5].

Ислам банктерінің жұмыс істеу механизмдері туралы сөз қозғап, мәселені практикалық қырынан қарастырған жазбаларға Мухаммад Узайр және Мухаммад Бақир әл-Садр секілді авторлардың еңбегін келтіруге болады. Мухаммад Узайр 1954 жылы ағылшын тілінде «Interest Free Banking – Өсімсіз банк жүйесі» деген кітап басып шығарды. 1956 жылы аталмыш кітап араб тіліне аударылып Дамаск қаласында басылып шықты. Сол сияқты 1961 жылы Мухаммад Бақир Садр Бейрут қаласында «البنك اللاربي (Әл-банку әллә-рибауй) – Өсімсіз банк» деген атпен кітап шығарды. Бұл кітапта өсімге негізделген банк жүйесін алмастыра алатын альтернативті қаржыландыру әдістері қарастырылып, ислам банктерінің жұмыс істеу модельдері ұсынылды. Аталмыш кітаптардың ізімен араб, урду және ағылшын тілдерінде ислам банкінің практикалық аспектілерін қарастыруға бағытталған өзге де еңбектер жазыла бастады. Бұл әдебиеттер өз кезегінде алғашқы практикалық тәжірибелерге негіз болуға жарады [49, р. 204].

Алайда А.Белабес ислам банкингін құру туралы жариялымдардың тарихы одан да ертерек басталғандығын алға тартады. Оның айтуынша бұл саладағы теориялық жазбалар өткен ғасырдың 40-50 емес 30-шы жылдарына жақын басталған. Атап айтқанда ислам банкіні құру идеясы туралы алғашқы жазба – 1928 жылы Ибраһим Абу әл-Яқзанның «Уәди Мизаб» газетінде жариялаған «Алжирде отандық банк ашудың қажеттілігі» атты мақаласы [73]. Мақалада Ибраһим Абу әл-Яқзан өсімқорлықпен жұмыс істейтін пайыздық банктерді тастап орнына исламдық қаржыландыру принциптеріне негізделген «Алжир ислам банкіні» құруға шақырған. Ұсынылған жобада банктің коммерциялық қырына қарағанда әлеуметтік жағына басымдық беріліп, басты мақсаты шарифат талаптарының аясында Алжир халқының тұрмыс әлеуетін көтеру екендігі

аталған. А.Белабес аталмыш үндеудің қоғам тарапынан үлкен қолдау тауып, мәселе тіпті банк жұмысын регламенттеуші заңнама жобасы мен қажетті капитал әзірлеуге дейін барғандығын айтады. Алайда бұл бастама сол кездегі Францияның отарлаушы күштері тарапынан тоқтатылған. Басылым беттеріне жарияланған аталмыш мақаладағы идея сол кезде жүзеге асырылмағанымен көпшіліктің ожданын оятуда өзіндік әсері болғандығы айтылады [62, р. 3-5].

А.Белабес алжирлік бастама туралы өзінен бұрынғы еңбектерде жазылмағандығын айтып, ислам банкі жайлы алғашқы жазбалардың тарихын өткен ғасырдың 40-50 жылдарға телуші жоғарыда келтірілген көпшілік ғалымдарды сынға алады. Әрине А.Белабестің исламдық қаржы саласының тарихы жөніндегі әдебиеттерде аталмаған 1928 жылғы Алжирдегі бастаманы жариялауын ғылымға қосқан үлесі деп бағалауға тұрарлық. Дегенмен ғалымдардың ислам банкі турасындағы алғашқы әдебиеттердің тарихын 40-50 жылдарға телуі ислам банкинг жүйесі туралы алғашқы мақалалар мен кітаптардың дені аталмыш кезеңге тән болуымен байланысты болуы мүмкін. Яғни ол жердегі 40-50 жылдар деген кезеңді шартты түрде жалпылама аталған мерзім деп қарастыруға болады. Әйтпесе одан бұрын жарияланған бірнеше сарап мақалалардың болуын ешкім жоққа шығармаса керек.

А.Ислахи өз зерттеуінде ислам қаржысы мен экономикасы саласының теориялық негізінің қалыптасып дамуына үлес қосқан авторларды зерделеп, оларды еңбектерінің мазмұнына сәйкес келесідей 5 негізгі кезеңге топтастырады: 1) ХХ бірінші ширегі; 2) 1926 - 1950 жылдар; 3) 1951-1975 жылдар; 4) 1975-2000 жылдар; 5) 2000 – бүгінгі күнге дейін. А.Ислахи ғылыми еңбегінде аталмыш кезеңдер өкілдерінің аттарын атап, еңбектерінің ерекшеліктеріне жеке-жеке тоқталып кеткен [5, р. 165-170].

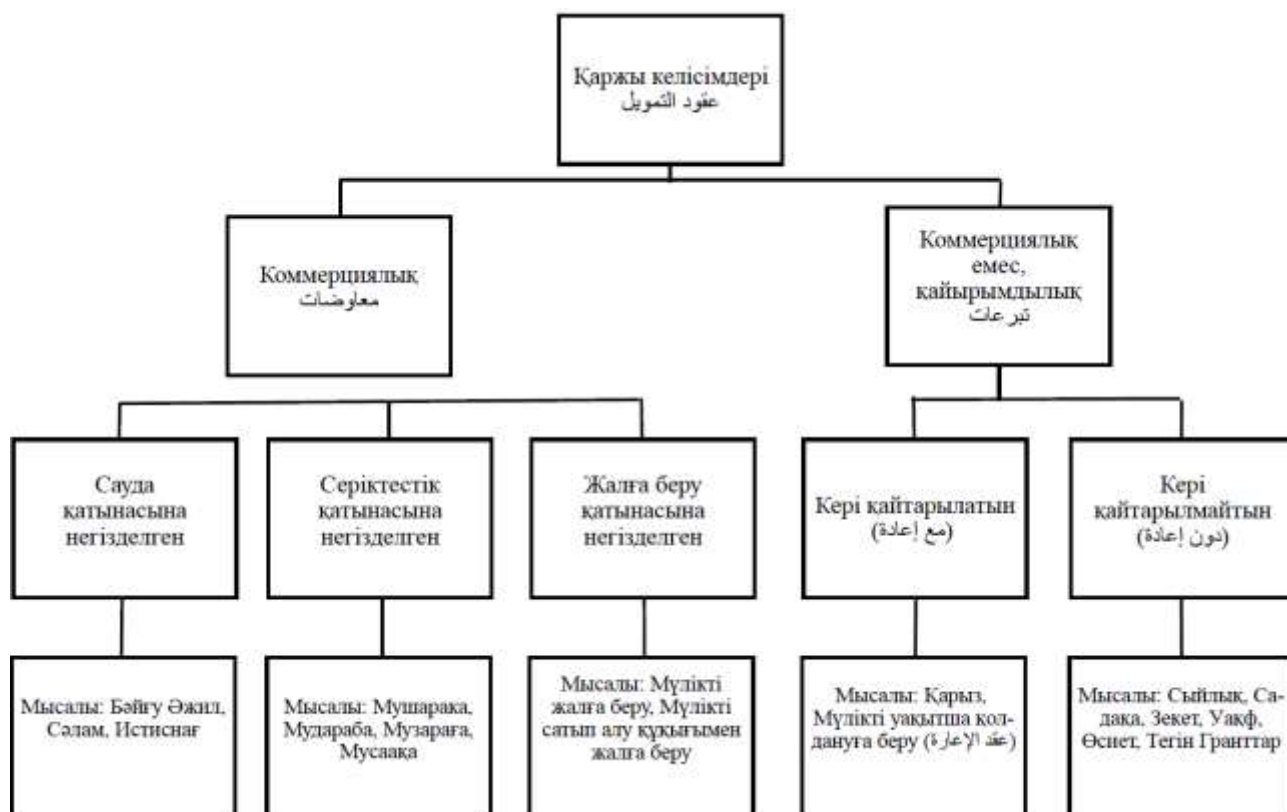
Исламдық қаржы доктринасы мен принциптері бірінші кезекте Құран мен Сүннетке және өзге де шарифат қайнаркөздеріне негізделген фикһ үкімдерінен бастау алады. Исламдық қаржы саласындағы теориялық еңбектерді зерделей келе олардың көпшілігінің өсімқорлықтың діни үкімі мен оның экономикаға берер зиянын тұжырымдауға бағытталғандығын аңғарамыз. Жалпы ғылыми ортада өсімқорлықтың харам болу себебіне қатысты түрлі түсіндірмелер мен әрқелкі пікірлер бар [74].

Ислам экономистері М.Қахф [49, р. 124-126] және С.Суайлим [75] өсімнің харам болуының себебі (ғилласы) – қарыз беруші тараптың борышкердің жеке меншігіне ешқандай өтемсіз (بغير عوض) қол сұғуында деп түсіндіреді. Бұл түсіндірме классикалық фикһтағы өсімқорлыққа берілген анықтамамен сәйкес келеді. Ибн Абидин өсімқорлыққа келесідей анықтама берген: «الربا هو الفضل الخالي عن العوض – өсімқорлық дегеніміз ешқандай өтемсіз артық меншікке иелену» [76]. «Экономикалық тұрғыда қарыз мәмілесі өздігінен жаңа экономикалық игілік (added value) тудырмайтындықтан, қарыз иесінің өсім алуы пропорционалды түрде борышкердің жеке меншігін кемітеді. Сондықтан да шарифатта қарызға берілген мүлік еш өсімсіз дәл сол мөлшерде қайтарылуы талап етілген» [55, б. 77; 75, р. 318].

Исламдық қаржы мен пайыздық қаржы жүйесінен бөлек болғанымен, екеуінің тоғысатын ортақ аспектілері де бар. Негізінде исламдық қаржы жүйесі функциясы мен жалпы мақсаты жағынан пайыздық қаржыдан көп ерекшеленбейді. Исламдық қаржыны айырықша ететін фундаменталды ерекшеліктері оның қаржы үдерісінде діни-этикалық принциптерді басшылыққа алуында. Атап айтқанда, исламдық қаржы жүйесі негізінен келесідей шариғат тыйым салған элементтерден ада болуды үндейді: өсімқорлық, ғарар, мәйсир. Сондай-ақ, арақ, темекі, казино секілді харам етілген қоғамға зиянды бизнестерді қаржыландыруға тыйым салады [77]. Жалпылама айтқанда исламдық қаржы мен пайыздық қаржы жүйесі бір мақсатқа екі түрлі жолмен жетуді көздейді деп сипаттауға болады [53, р. 2]. Осы тұрғыдан алғанда, ислам банктерінің қызметі пайыздық банктер атқаратын қаржы делдалдығы функциясын шариғатқа сәйкес инструменттер арқылы жүзеге асырумен ерекшеленеді. Сала ғалымдары банктік операцияларды шариғатқа сәйкес атқару тек діни жағынан емес экономика және қаржы тұрғысынан да тиімді деген тұжырымды ұсынады [78].

Ислам діні қаржыландыру үдерісінің өмірге қажеттілігіне аса мән береді. М.Қахф және Т.Хан Пайғамбар (с.а.с.) дәуірінде мұсылман қоғамында өсімқорлықтың орнына қаржыландырудың мудароба, мусаақа, музараға, сәлам, бөліп төлеу саудасы, өсімсіз қарыз беру деген түрлері қолданылғандығы туралы тарихи деректер келтіреді [74, р. 6]. Қаржыландыру үдерісінің исламда қаншалықты маңызға ие екендігі классикалық фикһ кітаптарында да айқын көрсетілген. Классикалық фикһ әдебиеттерін саралай келе, онда қаржыландырудың пайдалары жөнінде мынандай түсініктеме берілгендігі анықталды: қаржыландыру – артық қоры бар бірақ іс жүргізуге қабілеті төмен адамдар мен керісінше қолында қаржысы жоқ қабілетті адамдардың ресурстарын қосу [79] және меншікке тән көбею және қосымша табыс әкелу мүмкіндіктерін тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді [80, 81].

Ислам діні қаржыландырудың жоғарыда аталған түрлерін рұқсат етумен қатар оларға қатысты арнайы шарттар мен талаптар бекіткен. Мысалы, серіктестік қатынасында (الشركة - ширкә) – орын алған шығынды әркім өзінің қосқан үлесінің көлемінде көтеру керек; сенімгерлік басқаруда (المضاربة - мудароба) – түсетін табыс нақты аталған сома күйінде емес, 40/60 немесе 70/30 деген секілді өзара келісілген пропорциялық қатынаста белгіленуі тиіс; аванстық қаржыландыруда (السلم - сәлам) аванс жүз пайыз келісім уақытында тапсырылуы керек деген секілді әрбір қаржыландыру түріне арнайы шариғи үкімдер бекітілген. Солардың ішінде қарыз қатынасының да шариғат бекіткен өзіндік үкімдері бар. Қарыз беру исламда қаржыландыру формаларының бір түрі ретінде қарастырылғанымен оның үстінен қандайда бір өсім талап етуге қатаң тыйым салынған. Ислам шариғатында жалпы қаржыландыру мәмілелері суретте бейнеленгендей (Сурет 1) коммерциялық және коммерциялық емес деген екі негізгі санатқа бөлінеді.



Сурет 1 – Қаржыландыру келісімшарттары

Ескерту – Дереккөз [49, p. 28-32]

1- суретте бейнеленгендей бірінші санатқа екі тарапқа да материалдық табыс әкелуі көзделген қаржы келісімдері кірсе, екінші санатқа тек бір тарапқа ғана материалдық пайда алып келетін қайырымдылық мәмілелері жатады. Суреттен байқағанымыздай қарыз задында коммерциялық емес қаржы келісімшарттары санатынан. Ислам шарифаты бойынша, қарыз келісімшарты қайырымдылық мәмілесі ретінде қарастырылып, табыс көзі ретінде қолдануға қатаң шектеу қойылған.

Экономикалық тұрғыдан қарағанда, қарыз мәмілесінде борыш иесі қаржылық еркіндігінің бір бөлігін кері талап ету құқығымен борышкерге тарту етеді. Нәтижесінде, қарыз иесі белгілі мерзімге дейін өз қаражатын қолдану мүмкіндігінен айырылып, борышкер керісінше бюджетінен тыс қаражатқа қол жеткізеді. Бұл үрдіс пайыздық қаржы жүйесінде өсімді ақтаушы негіздеме саналады. Нақты айтқанда, пайыздық қаржы жүйесінде ссудалық пайыз қарыз иесінің өз қаржылық еркіндігін белгілі бір уақытқа құрбан етуінің өтемақысы ретінде қарастырылады. Ал шарифат өлшемінде қарыз жоғарыда аталғандай таза қайырымдылық ісіне жататындықтан, қарыздың өтемақысы материалдық емес (мыс.: адамдардың ризашылығы, сауап) күйде өтеледі. Алла тағала Құранда бірнеше аятта (Бақара 245; Мәйдә 12; Хадид 11 және 18; Талақ 17, Муддасир 20) ешқандай өсімсіз берілген қарызды «көркем қарыз» деп сипаттап, ол үшін зор сауаптар уәде еткен [82]. Құран аяттарымен қатар қарыз берудің қайырымдылық іс екендігін айқындайтын хадистер де көп. Сол хадистердің бірінде Мұхаммед

пайғамбар (с.а.с.) былай дейді: «Миғраж түні көкке көтерілген кезімде аспан қақпасында «Садақаға он есе сауап жазылса, қарыз берген адамның сауабы он сегіз есе еселенеді» деген жазуға көзім түсті. Сонда Жәбірейілден «Неліктен қарызға садақадан көп сауап жазылады» деп сұрағанымда, Ол: «Себебі садақаны жағдайы бар адамдар да тілеуі мүмкін, ал қарызды адамдар шынайы мұқтаждық қысқан кезде ғана сұрайды» деп жауап берді» [83]. Осы мағынадағы хадистерге сүйене отырып Ибн Қудама қарыздың мақсаты табыс табу емес, керісінше қиыншылыққа тап болған адамға жәрдемдесіп жағдайын жеңілдету деп түйіндеген [84]. Демек «Өсім – қарызға берілген қаражатты қолданудың ақысы», «Қарыз беруші тараптың өз қаржылық еркіндігін құрбан етуі неліктен өтемақысыз қалуы керек?!» деп қарыз келісімшартынан экономикалық әділдік іздеу садақаға немесе сыйға берілген мүліктің өтемін талап етумен тең деген қорытынды шығаруға болады. Яғни садақа немесе біреуге сыйлық беру нәтижесінде орын алған материалдық шығын қайырымдылық есебінде қабылданғаны секілді қарыз беруде жұмсалған «қарыз берушінің қаржылық еркіндігінің шектелуі» секілді шығындар да қайырымдылық саналуы тиіс.

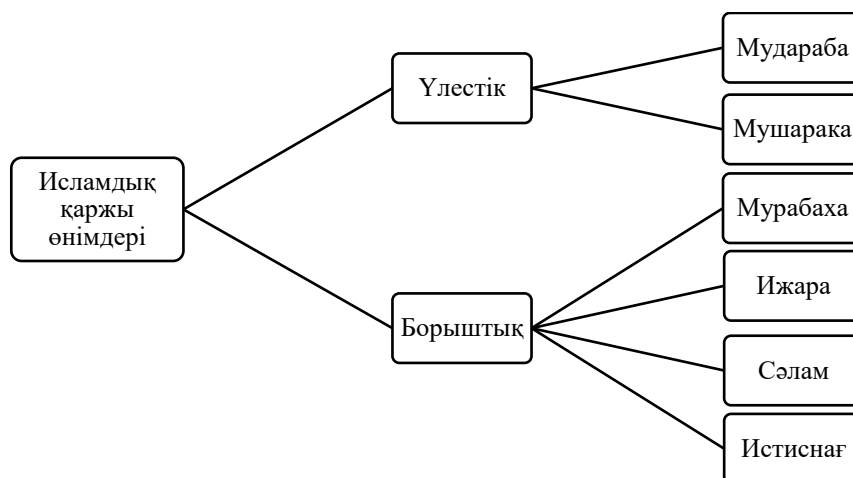
Ислам экономикасында өсімқорлық харам болғандықтан, қарыз мәмілесі коммерциялық қаржы өнімдері қатарына кірмейді. Сол себепті қарыз келісімшарты ислам банктерінде клиенттерді қаржыландыруда өте сирек қолданылады. Осы орайда, ислам банкін «пайызсыз қарыз беретін институт» ретінде тану оның функционалды қызметін қате түсінуден туындаған түсінік екендігін айта кеткен жөн. Ислам банктерінің қайырымдылық мекемесі емес, таза коммерциялық мақсатта құрылған қаржы ұйымдары екендігін естен шығармаған жөн. Ислам банктерінің негізгі мақсаты қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешу емес, коммерциялық қаржы операцияларды шарифатқа сәйкес жүргізу болып табылады. Сондықтан ислам банктеріне әлеуметтік қызметтерді арту оларға функционалды міндеттерінен тыс істерді жүктеу болып табылады [72, р. 6].

Дегенмен қарыз мәмілесі ислам банктерінде коммерциялық мақсатта қолданыс таппағанымен, ағымдағы шот секілді өсімнен ада банктік операцияларды атқаруда пайдаланылады [78, р.19]. Қарыз келісімшарты ислам банктеріне ағымдағы шот иелерінің салымдарын қабылдап, қалаған уақыттарында иелеріне қайта шешіп беру қызметін көрсету мүмкіндігін береді. Екінші жағынан ағымдағы шоттарды қарыз келісімі арқылы рәсімдеу ислам банктеріне ондағы қаражаттарды өз қажетіне еркін қолдану мүмкіндігін береді.

### **1.3. Исламдық қаржы өнімдері аясындағы теориялық дискурстер**

Сала ғалымдары арасында исламдық қаржы өнімдеріне қатысты түрлі теориялар мен пікірлер бар. XX ғасырдағы экономистер мен фиқһ ғалымдары өсіммен жұмыс істейтін банктердің исламдық альтернативасын іздестіру барысында түрлі модельдерді қарастырды. Шарифатта тыйым салынған пайыздық несиені қандай қаржы инструментімен алмастыруға болады деген сұрақ күн тәртібіндегі ең негізгі мәселелердің біріне айналды. Осы бағыттағы

ізденістер мен зерттеу жұмыстары қаржы саласындағы өсімқорлықтың орнын алмастыра алатын бірқатар балама қаржы өнімдерін ұсынды. Исламдық қаржы жүйесінің аясында қалыптасқан балама қаржы өнімдері табиғаты жағынан 2-суретте бейнеленгендей екі негізгі санатқа бөлінеді:



Сурет 2 – Исламдық қаржы өнімдерінің түрлері

Ескерту – Сызбада исламдық қаржы өнімдердің барлығы емес аталған екі санатқа жататын негізгі қаржы өнімдері келтірілді

Аталған екі санатқа жататын балама қаржы өнімдерінің барлығы ислами деп мойындалғанымен, сала мамандары мен ғалымдар арасында олардың бір-бірінен артықшылықтары тұрғысында пікірталас әлі күнге дейін жалғасып келеді. Ғалымдардың бір бөлігі үлестік қатысу қаржы өнімдерін артық көрсе, екінші бөлігі борыштық қаржы өнімдеріне басымдық беруде. Бұл тараушада осы екі санатқа жататын қаржы өнімдерінің исламдық қаржы жүйесіндегі рөлі мен ерекшеліктеріне қатысты түрлі көзқарастарға салыстырмалы талдау жүргізілді. Талдауға үлестік қатысу қаржы өнімдерінен мудараба мен мушарака, ал борыштық қаржы өнімдерінің қатарынан мурабаха алынды. Борыштық қаржы өнімдерінің арасынан тек мурабаханы таңдаудағы себеп – мурабаха өнімінің өз түрінің ішінде алғашқы болып қаржы нарығына енуі және басқаларымен салыстырғанда ислам банктерінде көбірек қолданылуы. Сәйкесінше борыштық қаржы өнімдеріне айтылған сындар бірінші кезекте мурабахаға бағытталып жатады.

Үлестік және борыштық қаржы өнімдерінен туындайтын табыстың шарифи негіздемесіне қатысты зерттеулер мен пікірталастарға негіз болған басты мәселе «тәуекел аспектісі» болғандықтан, аталмыш қаржы өнімдері тәуекел аспектісі қырынан талданды.

XX ғасырдың жетпісінші жылдарына дейін исламдық қаржы саласында көбіне «Profit Loss Sharing - пайданы бөлісуші шығынды да бірге көтерісуі тиіс» теориясы басымдыққа ие болып келді. Есесіне кез келген жағдайда берілген қарызды үстіндегі өсімімен бірге өндіріп алатын пайыздық банк жүйесі әділетсіз деген сынға ұшырады. Алғашқы теоретиктерде исламдық қаржы жүйесінің



өсімге қарыз беру моделін алмастырушы жалғыз балама – **үлестік қатысу қаржы өнімдері** (мудароба және мушарака) деген түсінік үстемдік етті. Мудароба мен мушарака келісімшарттары тараптар арасында серіктестік байланыс орнататын ең тиімді әрі әділ қаржы өнімдері ретінде қарастырылды. Ал пайыздық несие жүйесінде барлық тәуекелдер мен шығындар тек несие алушы тарапқа жүктеледі де, есесіне салымшылар мен қаржы делдал институттары нарықтағы өзгерістерге тәуелсіз кепілдендірілген табыс алып отырады. Осы тұрғыдан алғанда несие иесінің тәуекелді бөліспестен тек табысқа ортақтасуы әділетсіздік деп бағаланды [55, р. 78; 67, р. 9]. Алғашқы кезеңде теоретиктердің назары үлестік қатысу концепциясында болғандықтан, мурабаха, ижара сынды борыштық қаржы өнімдері қарастырылмады [85].

М.Тақи Усмани өсімқорлыққа негізделген қаржы жүйесін серіктестік принциптерімен алмастырудың әділетті шешім екендігі тек шығынды бірге көтеруде емес, табысты бөлісу пропорциясында да айқын байқалатындығын тұжырымдайды. Пайыздық қаржы жүйесінде үлкен бизнес субъектілері банктен қомақты көлемде кредит алған кезде ірі табысты жобаларды жүзеге асыруы мүмкіндігін иеленеді. Бірақ ондай табыстардан депозиторларға банктің уәде еткен пайыздық үстемесінен артық ештеңе түспейді. Ал үлестік қатысу қаржы өнімдері депозиторларға бизнес жобадан түскен нақты табысқа ортақтасу мүмкіндігін туғызады. Әдетте жобадан түскен нақты табыстан алынатын үлес алдын ала белгіленіп қойған пайыздық үстеме мөлшерінен әлдеқайда көп болады. Осы орайда М.Тақи Усмани мушарака және мудароба үлестік қатысу қаржы өнімдері толықтай қолданысқа енбейінше исламдық қаржыландыру философиясы мен теориясы жүзеге аспайтындығын алға тартып, олардың қолданыс аясын барынша кеңейту ісі ислам банктерінің мойнында тұрған басты міндет екендігін ескертеді. Ислам банктері бірден болмаса да сатылы түрде мушарака моделіне көшуге ұмтылу керек деген пікірді қолдаушы М.Тақи Усмани бүгінгі ислам банктерінің аталмыш бағыттағы әрекетсіздігін айтып сынға алады [86].

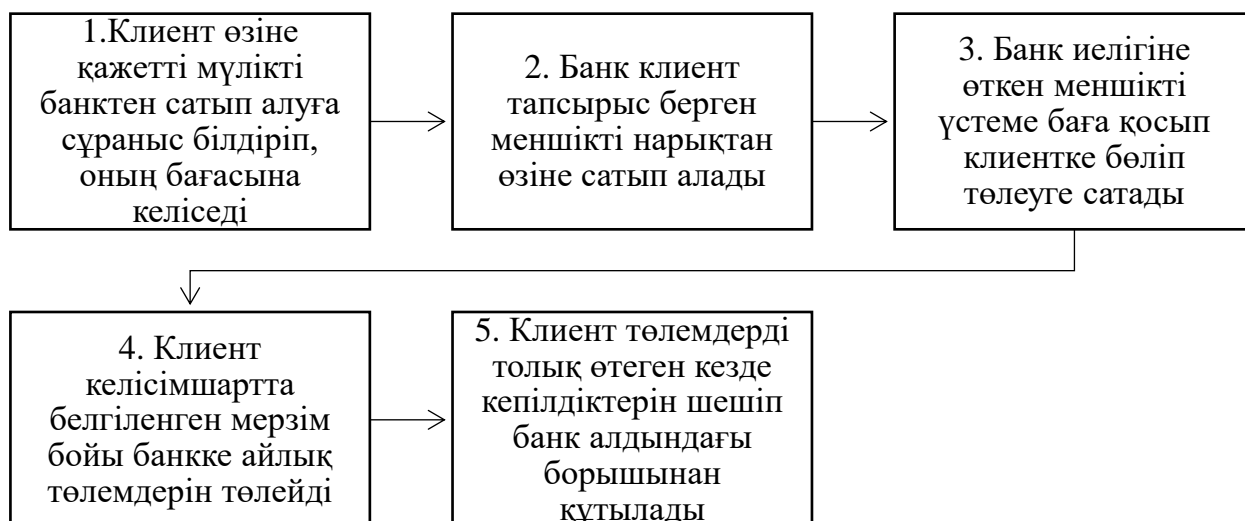
Алғашқы теоретиктер ұсынған үлестік қатысу қаржы моделі көбіне тұтынушылық емес кәсіпті қаржыландыруға арналған болатын. Ал тұтынушылық қаржыландыруда көбіне қарыз мәмілесі ұсынылды. Алайда өсімсіз қарыз беру қосымша сүйемелдеуші кооперативтік қорлар құру секілді мәселелерді талап еткендіктен іс жүзінде қолданыс таппады. Тұтынушыларды қаржыландыруда қарыз мәмілесін ұсынушылардан бөлек Иршад сынды (1963 жылы) сауда келісімдерін қолдануды ұсынғандар да болды. Десе де ислам банкінде сауда келісімдерін пайдалану тәжірибесі алғаш рет профессор Сами Хамудтың бастамасы негізінде қолданыс тапты [74, р. 21].

Исламдық қаржы жүйесін тек «Profit Loss Sharing» теориясына негіздеушілер үлестік қатысу қаржы өнімдері ислам банктерінің активтік және пассивтік қаржы операцияларында қатар қолданылуын аса маңызды санайды. Олардың пікірінше исламдық қаржы институттар мудароба және мушарака өнімдері арқылы қаржыландыру көрсеткен уақытта ғана атына заты сай болады [87]. Бос қаражаттардың мудароба арқылы жұмылдырылып мудароба

арқылы жұмсалудың моделі «two-tiered mudaraba – қосарланған мудараба мәмілесі» деп аталады. Алайда бұл модель іс жүзінде ислам банктерінде айтарлықтай қолданыс таппады. Бүгінге дейін ислам банктері мудараба өнімін тек пассивтік операцияларында яғни депозиттік салымдарды жинақтауда қолданып келеді. Мудароба сынды үлестік қаржы өнімдерінің активтік операциялар жағында қолданыс таппауы олардың жоғары тәуекелді болуымен байланысты. Нақты айтқанда үлестік қаржы өнімдерінде «moral hazard – қиянатшылық қатері» тәуекелі жоғары. Мудароба арқылы қаржыландыруда қиянатшыл клиентке ұрынып қатері банк үшін жоғары тәуекел саналады. Себебі мударобаның қағидасы бойынша қаржыны сенімгерлік басқаруға алушы (мудариб) бастапқы капиталда орын алған шығынға жауап бермейді. Мудариб тек келісімшарт талаптарын бұзса немесе жұмыста немқұрайлылық танытқаны дәлелденген жағдайда ғана инвестордың капиталын орнына толтыруға міндеттеледі. Іс жүзіне келгенде инвестор капиталының шығынға ұшырау себебін анықтау қиын процесс. Бұл жағдай өз кезегінде жауапкершілігі төмен клиенттердің өз қателіктерін мойындамай банк капиталындағы шығынның себептерін сыртқы факторларға жабуына мүмкіндік береді [88]. Осы ретте Н.Сыддиқи ислам банктеріне үлестік қаржы өнімдерін қолдануды ұсынған алғашқы теоретиктердің инвестор капиталын қорғау мәселесін ескерусіз қалдырғандығын ескертеді [67, р. 6]. Инвестор капиталын басқаруға алған мударбитің қиянатшылыққа бару қауіпі тек шығын емес табыс жағдайына да қатысты. Инвесторға берілетін табыстың нақты сомамен емес түскен табыстың бір бөлігі деп көрсетілуі мударибтің табыс мөлшерін жасыруына алып келуі мүмкін.

Тәуекел деңгейін барынша төмендетуге тырысатын банкирлер үлестік қаржы өнімдерін активтік операциялар жағында қолдануға құлшыныс танытпады. Оны байқаған сала мамандары мен ғалымдар тәуекелі төмен бала қаржы өнімдерін қарастыра бастады. Нәтижесінде ХХ ғасырдың сексенінші жылдары қаржы операцияларында сауда мәмілелерін қолдану бастамасы көтерілді [78, р. 126; 88, р. 156, 157]. Нақты айтқанда 1976 жылы профессор Сами Хамуд қаржыландырудың тиімді инструментін қарастырып отырған Ислам Даму банкіне мурабаха қаржы өнімін қолдануды ұсынды [49, р. 205].

Ислам құқығында мурабаха термині сатушының тауардың өз құны мен үстіне қосқан үстеме бағасын айтып сататын келісім түріне қолданылады [89]. Ал исламдық қаржы жүйесінде мурабаха – қаржы институтының клиентке қажетті активті нарықтан сатып алып оны келісілген үстеме бағамен (markup) клиентке бөліп төлеуге сатуда қолданылады. Мурабаха қаржы өнімінің толық аты «بَيْعُ الْمُرَابَاةِ لِلْأَمْرِ بِالشَّرَاءِ» - сатып алуды бұйырушымен жүргізілетін мурабаха саудасы». Исламдық қаржы институттары мурабаха қаржы өнімін 3-суретте бейнеленген тәртіпте жүзеге асырады:



Сурет 3 – Сатып алуды бұйырушымен жүргізілетін мұрабаха саудасының орындалу тәртібі

Ескерту – Дереккөз [55, б. 79]

Мұрабаха қаржы өнімінің ислам банктерінің қолданысына енуі мұрабаха және мұшарака секілді үлестік қаржы инструменттерін шетке ығыстырды. Сол алғашқы кезеңнің өзінде мұрабаха исламдық қаржы нарығының 90% астам бөлігін жаулап, есесіне үлестік қатысу өнімдерінің активтік қаржы операциясы ретінде қолданылу үлесі тіпті 10% төмендеп кетті. Оның себебі мұрабаханың мұрабаха, мұшарака сынды үлестік қатысу қаржы өнімдеріне қарағанда тәуекелі аз болуы. Инвесторлар мен депозиторлардың көбісі табысы мол бірақ үлкен тәуекелді талап ететін үлестік қаржы өнімдерінен гөрі уәде етер табысы шағын болса да тәуекелі аз саудаға негізделген қаржы инструменттеріне артықшылық берді. Шынында сауда келісімдерінің исламдық қаржы құралы ретінде қолданыла бастауы индустрияға жаңа серпін беріп, ислам банктерінің күрт өсуіне себеп болды [67, р. 4, 5].

Мұрабахамен салыстырғанда мұрабаха мен мұшарака затында үлкен тәуекелді қажет ететін қаржы өнімдер. Депозиторлардың салымдарынан жиналған қаражатты мұрабаха немесе мұшарака келісімдері арқылы нарықтағы түрлі өзгерістерге тәуелді, нәтижесі нақты болжауға келмейтін бизнес жобаларға инвестицияға құю коммерциялық банктердің қаржы делдалдық функциясына келіңкіремеді. Банктің негізгі жұмыс капиталы салымшылардың депозитінен құралғандықтан депозиторлардың сенімдерін ақтау үшін банк өз жұмысында барынша тәуекелі аз қаржы өнімдерін таңдауға басымдық береді. Ислам банкінің қызметін үлестік қатысу қаржы өнімдеріне негіздейтін алғашқы теориялардың мұраты әлеуметтік және экономикалық қырынан қаншалықты игі болса да, іс жүзінде банк институтына тән қаржылық делдалдық функциясын атқаруға толық сәйкес келмеді. Ал мұрабаха нарыққа ене салысымен бірден қаржылық

делдалдық қызметін атқаруға бейімді қаржы инструменті екендігін дәлелдеді. Ислам банкі мурабаха арқылы бір жағынан бастапқы капиталдың күйіп кету тәуекелдерінің алдын алса, екінші жағынан кепілдендірілген алдын-ала белгілі табысқа қол жеткізу мүмкіндігіне ие болды.

Мурабаханың бүгінгі қаржы нарығындағы қолданылу үлгісінің шарифатқа сәйкес екендігі заманымыздағы көпшілік ғалымдар тарапынан мақұлданған [78, р. 125]. Оның рұқсаттығы туралы Халықаралық Ислам фиқһы академиясының 1988 жылғы бас қосуында «Сатып алушы клиенттің тапсырысы бойынша жүзеге асатын мурабаха мәмілесіндегі сауда келісімшарты тауар толықтай банктің меншігіне өткеннен кейін жасалатын болса – шарифи тұрғыдан рұқсат» деген шешім шыққан [90]. Соған қарамастан мурабаха өнімінің экономикалық тиімділігі әлі күнге дейін талқыға салынып жүрген өзекті тақырыптардың бірі.

Мурабаха және өзге де борыштық қаржы өнімдерін сынаушылар ислам банктері өз қызметтерін үлестік қатысу қаржы өнімдеріне негіздеген кезде ғана экономика тұрақты әрі қарқынды дамиды деген тұжырымды алға тартады [91-94]. Алайда түрлі пікірлерге қарамастан, іс жүзіне келгенде мурабаха келісімі бүгінге дейін ислам банктерінің негізгі қаржы инструменті ретінде жалғасып келеді [95].

Мурабаханың үкіміне күмән келтірушілер көбіне «ислам банкі тапсырыс берілген тауарды клиентке сатпас бұрын өз меншігіне шынайы түрде алады ма» деген мәселені көтереді. Мурабаха қаржы өнімін шарифат талаптарына тек қана сыртқы формасы жағынан сәйкес келетін «жасанды келісімшарт» деп сынаушылар да бар [53, р. 9].

Сондай-ақ мурабаханы сынға алушылар оның секьюритизацияға бейімсіздігі (шарифат бойынша қарызды секьюритизациялауға тыйым салынады) мен өтімділігінің төмендігіне, ұзақ мерзімді қаржыландыруға қолайсыздығына мін тағады [78, р. 127, 128].

А.Дәууаба ислам банктерінің мурабаха қаржы өнімін жиі қолдануын қатаң сынға алады. Оның пікірінше ислам банктері өз алғашында ұсынылған модель бойынша активтік операцияларында үлестік қаржы өнімдерін қолдануға тиіс [87, р. 22, 23]. А.Дәууаба және М.Иқбал, Ф.Молинекс атты зерттеушілер үлестік қаржы өнімдеріне тән «moral hazard» тәуекелін клиентті дұрыс таңдаудың тиімді әдіс-тәсілдерін жетілдіріп, қадағалау талаптарын күшейту арқылы шешуге болады деп есептейді [78, р. 144; 87, р. 22, 23].

А.Дәууабаның пайымдауынша, ислам банкі капиталын түрлі бизнес жобаларына құйып, нарықтық тәуекелге кіруі қажет. Мұндай түсінік көбіне өсімқорлықтың тыйым салынуының себебін оның алдын ала белгілі кепілдендірілген табыс болуымен байланыстырудан туындайды. Мұндай көзқарастағылар нарықтағы өзгерістерге тәуелсіз алдын ала белгілі болған немесе кепілдендірілген табыстардың барлығына сыншы келеді [55, р. 80; 87, р. 22, 23].

Алайда М.Қахф табыстың алдын-ала белгілі болуына шарифат тыйым салмайтындығын айтады. Оған шарифатта адал етілген сауда және жал келісімдерінен түсетін табыс мөлшерінің де белгілі әрі кепілдендірілген

екендігін мысалға келтіреді. Сонымен қатар табыс мөлшерін алдын ала нақтылауға қатысты тыйымның тек мудараба және мушарака сынды серіктестік мәмілелеріне қатысты екендігін ескертіп, бұл принципті жалпыға ортақ қағидаға айналдыруға қарсылық білдіреді [60, p. 29].

Қаржы секторындағы табыс әрқашан нарықтағы тәуекелге негізделуі тиіс деп пайымдау исламдық қаржы жүйесіне қатысты кең таралған қате пікірлердің бірі. Мұндай пікір тәуекел түрлерін дұрыс ажыратып білмеуден туындайды. Негізінде, қаржы секторында тәуекелдің бірнеше түрі бар. Тәуекел түрлерінің арасында, әсіресе меншіктік тәуекел (ownership risk) мен нарықтық тәуекелді (market risk) бөліп қарастырған жөн. Меншіктік тәуекел – иелену құқығымен бірге жүретін меншіктің ажырамас бөлігі. Ал нарықтық тәуекел меншікке байланбаған сыртқы тәуекел түрі болып есептеледі. Сондықтан меншікті иелену әрқашан нарықтық өзгерістерге тәуелді бола бермейді. Мурабаха мысалында ислам банкі тауарды өзіне сатып алу арқылы міндетті түрде өз активін меншіктік тәуекелге тігеді. Алайда тауарды сатып алмас бұрын оны алатын клиентпен алдын ала бағасына келісіп қою арқылы өзін нарықтық тәуекелден сақтайды.

Ислам экономикасы бойынша, қаржыландыру үдерісінде табысты негіздейтін басты элемент – тәуекел емес, меншікті иелену құқығы. Тәуекел бар болғаны меншікке тән аспектілердің бірі ғана. Сауда және жалға негізделген қаржы өнімдерінде қаржыландырушы меншік құқығы негізінде табыс көреді. Сол секілді мушарака және мудараба сынды мәмілелерде де қаржыландырушы тарап капиталын нарықтық тәуекелге тіккендігі үшін емес, меншікке иелік ету құқығы негізінде табыс алады. Исламдық қаржы жүйесінде меншікке тән тәуекелдерді көтеретін экономикалық агент сәйкесінше меншіктен туындайтын жаңа табыстарды иеленуге құқылы. «الخراج بالضمان» (меншіктен туындайтын табыс меншікке тән қатерлерді көтерушіге тиесілі) деген хадис пен фикһтағы «الغنم بالغرم» (меншіктің шығынын көтеруші одан түскен табысты иеленуге құқылы) деген қағиданың мәнісі осында жатыр [60, p. 48; 75, p. 317].

Бір қызығы А.Дәууаба секілді табыстың адалдығын тәуекелге негіздейтін зерттеушілер «الغنم بالغرم» қағидасындағы тәуекел түрін көбіне нарықтық тәуекелмен байланыстырады [87, p. 23]. Алайда аталмыш қағидалардағы «الغرم» немесе «الضمان» терминдерінің ұғымын зерделейтін болсақ, олардың «нарықтық тәуекел» емес «меншіктік тәуекел» мағынасында екендігі айқындалады. Оған «الخراج بالضمان» тіркесі қолданылған хадистің контексті дәлел. Хадистің Айшадан (p.a.) жеткен толық нұсқасында былай деп келеді: «Бірде бір құл сатып алып біраз уақыттан кейін оның айыбын байқаған кісі Алла Елшісінің қазылығына жүгіну арқылы құлды бастапқы сатушысына кері қайтарды. Сонда әлгі құлдың сатушысы «Уа, Алланың Елшісі! Ең болмаса құлымды уақытша пайдаланғанының ақысын берсін» деген уәж айтады. Сол кезде Алла елшісі «الخراج بالضمان – меншіктің жойылып кету және зақымдану қатерін мойнына алған адам оның пайдасын алуға да құқылы» деп қысқаша жауап береді» [96, 97]. Яғни құлдың айыбы анықталғанға дейінгі уақытта құл сатып алушының меншігінде деп есептелгендіктен, сол аралықта құл бір нәрсеге ұшырап немесе арандап қалса орын алған шығынды сатушы емес сатып алушы тарап көтерер еді. Соның

негізінде аталмыш уақыт аралығындағы құлдың пайдасы да меншік иесіне, яғни сатып алушыға тиесілі.

Исламдық қаржы жүйесінде қандай да бір мүліктен қосымша табыс көру үшін бірінші кезекте меншікті иелену талап етіледі. Сонымен қатар иеліктегі меншік табиғатында қосымша өнім тудыратын мүліктер санатынан болу керек. Осы тұрғыда исламдық қаржы бойынша дүние-мүліктер табиғатында қосымша өнім тудыратын (increment generating) және өздігінен қосымша өнім тудырмайтын (mute) болып екі түрге бөлінеді [98].

1) Табиғатында қосымша өнім тудыра алатын активтерге физикалық түрде көбеюге бейімді немесе қолданған кезде материалдық (tangible) және материалдық емес (intangible) нақты пайда өндіре алатын мүлік түрлері жатады.

2) Өздігінен қосымша құн тудырмайтын мүлік түрлеріне қарыз және номиналды активтер (ақша) жатады. Себебі қарыз яғни борыштық міндеттеме өз алдына актив болып есептелгенімен табиғатында әрі қарай өсіп-өнуге бейімділігі жоқ және өздігінен ешқандай өнім тудырмайды. Яғни қарыздың бірінші түрдегі мүліктер секілді тікелей өмірлік қажеттіліктерді өтеу қабілеті жоқ. Ол бар болғаны борышкердің қарыз иесінің алдындағы мүліктік міндеттемесін білдіреді. Сондықтан исламдық қаржы жүйесінде қарызды табыс көзі ретінде пайдалануға немесе оны алып сатуға тыйым салынады. Қарыздың үстінен өсім талап етуге тыйым салынудың логикалық түсіндірмелерінің бірі қарыздың қосымша құн тудыру сипатынан ада болуы. Қарыз экономикада ешқандай қосымша құн тудырмайтындықтан оның үстінен пайыздық өсім талап ету борышкердің жеке мүлкіне қол сұғу болып табылады. Ал ақшаға келер болсақ, ақша да құнды болып есептелгенімен жеке өзі ешқандай материалдық (tangible) немесе материалдық емес (intangible) өнім түрлерін тудырмайды һәм өздігінен өсіп-өнбейді. Исламдық қаржы жүйесінде тек бірінші түрге жататын «increment generating», яғни табиғатында қосымша өнім тудыру қабілетіне ие активтер ғана табыс әкелуші қаржы құралы болу қабілетіне ие [98, p. 21, 22; 99]. Басқа мүлік түрлеріне қарағанда ақшаның өздігінен көбею қасиеті жоқ екендігі туралы классикалық фикһ кітаптарында да аталып өткен. Бұл тұрғыда Ибн Қудама: «Ақша тек қана тауар немесе қызмет айналымына түскен кезде ғана көбею сипатына ие болады» деген [80, p. 135].

Аталған талқылаулардан исламдық қаржы жүйесінде адал табысты негіздеуші элемент «капиталды тәуекелге тігу» емес «меншікке иелік ету құқығы» деген тұжырым шығады. Осы тұрғыдан алғанда, «ислам банктері қаржы операцияларында мушарака және мудароба секілді тәуекелдері жоғары қаржы өнімдерін қолданған кезде ғана өз атауларына толық лайықты болады» деген түсінік дұрыс емес. Әдетте адамдардың нарықтық тәуекелдерге бел байлау деңгейлері әртүрлі келеді. Шарифат бойынша, адал табыс табу шарттарының арасында меншік иесі нарықтық тәуекелдің белгілі бір деңгейіне ұшырау керек деген міндетті талап жоқ. Қайта, керісінше шарифат тәуекелдер мен қатерлерді мүмкіндігінше азайтуға шақырады.

Исламдық қаржы жүйесін тек мудароба, мушарака секілді үлестік қаржы өнімдерімен шектеуге болмайды. Мурабаха және ижара қаржы өнімдерінде

табыс меншікке иелік ету құқығына негізделеді. Сондықтан аталмыш борыштық қаржы өнімдерін де исламдық деп есептеуге толық негіз бар.

Алғашқы уақыттарда (1975 жылдарға дейін) өсімге қарсы бағытталған наразылық өз кезегінде жаппай борыштық қатынас тудырушы мәмілелерге теріс көзқарас қалыптастырды. Ислам экономикасын «a debt free economy – борыштық қатынастардан ада экономикалық жүйе» деп сипаттау басым болды. Нәтижесінде мудароба және мушарака үлестік қатысу қаржы өнімдері исламдық қаржы жүйесінің негізі болып еспетеліп кетті. Кейінірек қолданысқа енген мурабаха, ижара секілді борыштық қаржы өнімдеріне қарсы айтылған, әлі де айтылып жүрген сыни көзқарастар көбіне осы «a debt free economy» тұжырымымен байланысты.

Негізінде ислам банктерінің мурабаха секілді борыштық қаржы өнімдерін қолдануы олардың пайыздық банктерге ұқсастығын білдірмейді. Мурабаха мен пайыздық несие банк пен клиент арасында борыштық міндеттеме тудыру тұрғысынан ғана ұқсайды. Оның өзінде аталмыш қаржы өнімдеріндегі борыш тудырушы келісімшарттар әртүрлі. Мурабахадағы борыш сауда келісімшартынан туындаса, пайыздық несиедегі борыш қарыз келісімшартынан пайда болады. Мурабаха қаржы өнімінде қосымша құн тудыратын (increment generating) активті алып сату жүзеге асса, пайыздық несиеде өздігінен қосымша құн тудырмайтын (mute) ақшаны қарызға беруден негізсіз өсім алынады. Осы себепті Құран аятында саудадан түскен табыс адал етіліп, қарыз үстінен алынған өсімге тыйым салынған (Бақара 275).

Жоғарыда талқыланғандай, үлестік қаржы өнімдерінің ислам банктерінің активтік операцияларында қолданыс таппауы бірінші кезекте олардың жоғары тәуекелді болуымен байланысты. Қанша дегенмен, қаржылық делдалдық функциясына маманданған ислам банктері борыштық қаржы өнімдеріне көбірек таңдау жасады. Бұл алғашқы теоретиктер ұсынған моделдің нарық жағдайларына толық сәйкес келе бермейтіндігін айқындады. Оның себебі М.Қахф айтқандай ислам банкі туралы теорияларлық жазбалардың алғашқы тәжірибеден кемінде жиырма жыл бұрын жазылуымен байланысты болса керек [72, p. 5].

Деседе үлестік қаржы өнімдерінің ислам банктерінің активтік операцияларында сирек қолданылуы олардың экономикадағы рөлін жоққа шығармайды. Мудароба ислам банктерінің пассивтік операцияларында әсіресе депозит салымдарын жұмылдыруда пайдаланылатын негізгі қаржы өнімі. Үлестік қаржы өнімдерінің экономикаға пайдалы бизнес жобаларын қаржыландыруда пайдаланудың рөлі зор. Осы ретте сарапшылар үлестік қаржы өнімдерінің исламдық қаржыдағы қолданысын арттыру үшін қаржылық делдал банктерден бөлек исламдық венчурлік қорлар мен инвестициялық банктердің механизмдерін дамытуға шақырады [78, p. 125].

Сала ғалымдарының пікірлерін талдай келе үлестік және борыштық қаржы өнімдерінің әрқайсысының өзіндік ерекшеліктері бар деген қорытындыға келдік. Сондықтан оларды қарама-қайшы емес, бір-бірін толықтырушы өнімдер ретінде қарастырған жөн. Олардың әрқайсысын өз ерекшелігіне сәйкес тиімді

қолданудың механизмдерін сала мамандарының жауапкершілігіндегі мәселелерден.

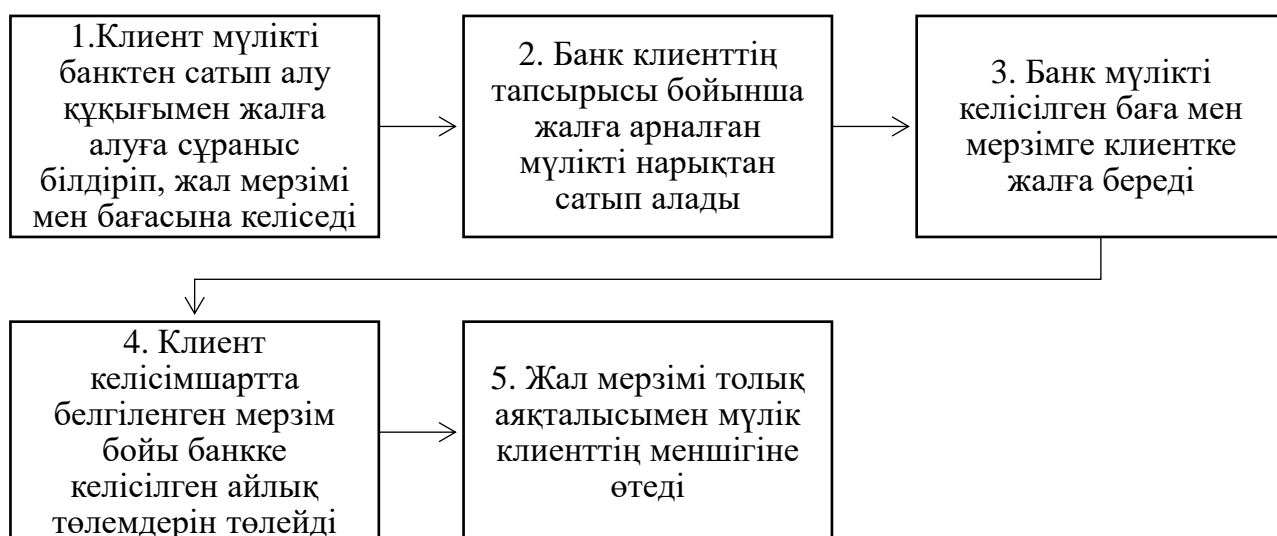
#### 1.4. Борыштық қаржы өнімдерінің түрлері мен ерекшеліктері

Исламдық қаржы институттарының қолданысындағы борыштық қаржы инструменттеріне мұрабахадан бөлек ижара, сәлам, истиснағ, тауарруқ өнімдері кіреді. Бұл тараушада аталған борыштық қаржы өнімдерінің шариғи негіздемелері мен қаржы секторындағы рөлі қарастырылды.

Ижара келісімшартын исламдық қаржы өнімі ретінде қолдану мүмкіндігін алғаш ойластырғандардан М.Бақир Садрды келтіруге болады. Зерттеушілердің көпшілігі үлестік қаржы өнімдеріне көңіл бөліп жатқан уақытта (XX ғасырдың алпысыншы жылдары) М.Бақир Садрдың ижараны қолдануға қатысты ұсыныс бергені айтылады [74, р. 21]. Алайда мұндай ұсыныстар өз уақытында сала мамандары тарапынан айтарлықтай елене қоймады. Кейінгі буын өкілдерінің арасында ижараны қаржы құралы ретінде қолдану мәселесін көтерген зерттеушілердің арасында У.Чапраны (1985) атап өтуге болады. Дегенмен ол кезеңдерде Ислам Даму Банкінен өзге банктер ижараның қаржы саласындағы әлеуетіне аса мән бермеді [60, р. 21; 100].

Ижара қаржы өнімі болмысы жағынан мұрабаха секілді борыштық қаржыландыру мәмілелер қатарына жатады. Сол себепті де ислам банктеріндегі жиі қолданылатын өнімдердің біріне айналды. Ижара мәмілесі мұрабаха өнімі секілді ислам банкіне клиенттерінен түсетін түсімді алдын ала нақты білуге мүмкіндік береді. Оның осы ерекшелігі исламдық қаржы нарығында елеулі орын алуына негіз болды.

Ислам банктерінің қолданысындағы ижараның негізгі түрі «الإجارة المنتهية بالتملك» - сатып алу құқығымен жалдау». Сатып алу құқығымен жалға беру механизмі 4-суретте келтірілген тәртіпте жүзеге асады.



Сурет 4 - Сатып алу құқығымен жалға беру қаржы өнімінің механизмі



Клиенттің ислам банкіне беретін айлық төлемнің ішінде жалгерлік ақымен бірге мүліктің құны қоса қамтылады. Нәтижесінде жалгер келісілген жал мерзімнің соңына дейін жалгерлік төлемнен бөлек меншіктің құнын өтеп отырады. Жал мерзімі аяқталған кезде клиент тарапынан келісімшарттағы барлық міндеттемелер орындалған жағдайда ислам банкі меншікті ең төменгі құны бойынша сату немесе сыйға тарту арқылы клиенттің меншігіне өткізеді.

Фикһ кітаптарында ижара мүліктің пайдалану құқығын (المنفعة) сату мәмілесі ретінде қарастырылады. Ханафи мәзһабының көрнекті ғалымы Ибн Абидин ижараға «пайдалану құқығын сатып алу мәмілесі» деген анықтама берген [76, р. 6].

М.Тақи Усмани негізінде ижара келісімшарты қаржыландыру құралы емес сауда секілді қарапайым коммерциялық мәміле екендігін алға тартады. Яғни ижара XX ғасырдағы исламдық қаржы мамандарының оны қаржы өнімі ретінде түрлендіруінен кейін ғана қаржы құралына айналды деп есептейді [86, р. 113].

Алайда М.Тақи Усманидің бұл пікірімен ғалымдардың бәрі бірдей келісе бермейді. М.Қахф ижараның фикһ кітаптарында келген қарапайым форматының өзінде қаржыландыру элементі бар екендігін айтып, оны растайтын екі түрлі аргумент келтіреді. Біріншіден: жалға алушы жалгерлік төлем негізінде мүлікті сатып алмастан пайдалану мүмкіндігіне иеленеді. Яғни жалға алушы лизинг арқылы өз бюджетінен тыс материалдық игілікке қол жеткізеді. Екіншіден, жалгердің жал төлемін мүлікті пайдаланып болғаннан кейін өтеу үрдісінде де қаржыландыру ұғымы бар. Себебі жалгер бастапқыда меншікті ешқандай қолма-қол төлемсіз пайдаланады [60, р. 4, 21]. Ижара мәмілесінің табиғатына қатысты мұндай қайшы пікірдің болуы аталған ғалымдардың жалпы қаржыландыру ұғымын әрқелкі қарастыруынан туындаса керек. М.Тақи Усмани қаржыландыруға фикһи тұрғыдан қараса, М.Қахфтың экономикалық тұрғыда қарастырған.

Дегенмен М.Қахф ижараны табиғатында қаржы инструменті деп есептегенімен оның қарапайым формасы бүгінгі қаржы институттарының қажетін толық өтемейтіндігін жоққа шығармайды. Ижара мәмілесінің заманауи нарыққа икемделіп түрленуі бүгінгі таңдағы қаржы институттарының табиғатымен байланысты. Ислам банктері немесе лизингтік компаниялардың негізгі бағыты қаржыландыру болғандықтан, олар жалға берілетін меншікті тек қана клиенттің алдын ала сұранысы бойынша сатып алады. Сонымен қатар алынған мүлікті мүмкіндігінше тез арада клиенттің меншігіне өткізіп беруге асығады. Себебі өтімділік тәуекел (liquidity risk) мен нарықтық тәуекелді (market risk) барынша азайтуға мүдделі қаржы ұйымдар үшін нарықтағы түрлі өзгерістерге тәуелді мүліктерді өз меншігінде ұстау тиімсіз саналады. Демек ондағы жаңа өзгертулер заманауи қаржы институттарының қызметіне бейімдеумен байланысты [60, р. 4, 21].

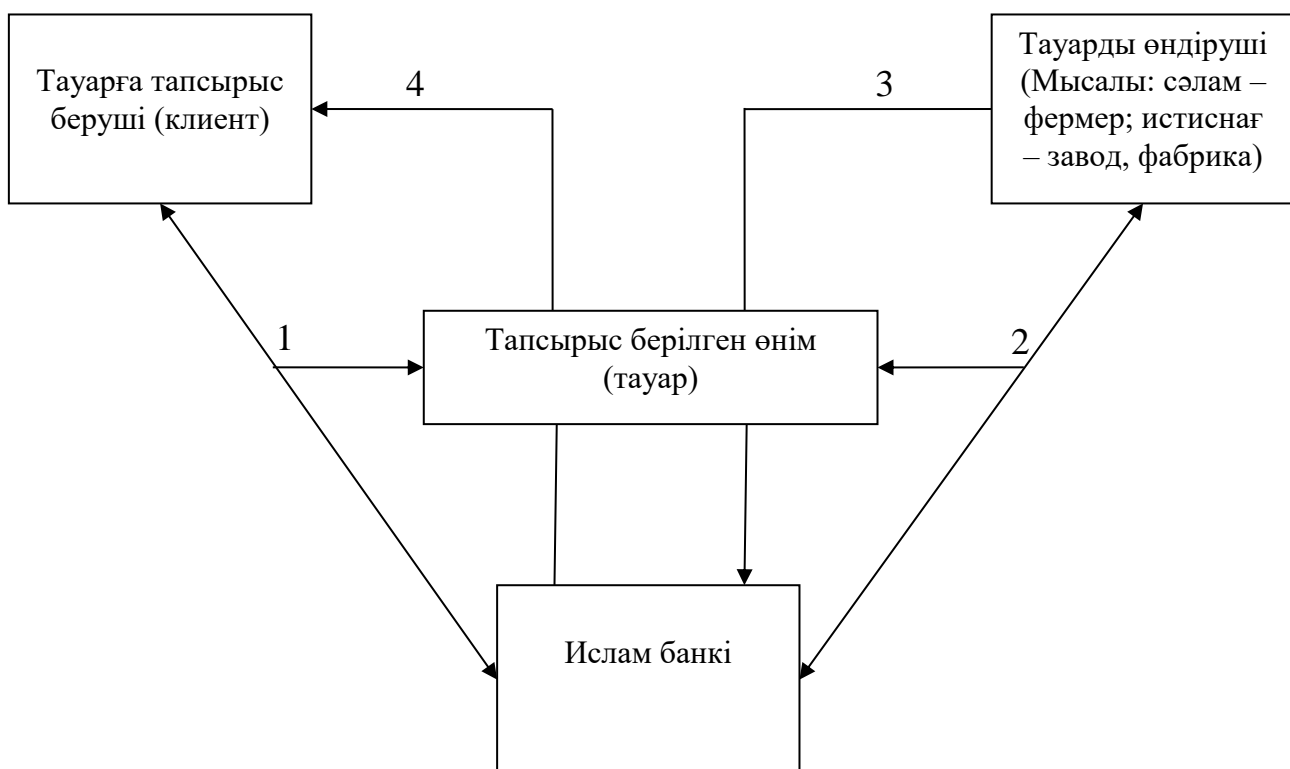
Жалпы алғанда ислам банктерінің ижараны қаржы құралы ретінде қолдану тәжірибесі қаржы нарығына енгізілген жаңалық емес. Батыстық қаржы институттар оған дейін де кейбір қаржылық транзакцияларды ижара мәмілесі арқылы атқарып келген. Исламдық қаржы мамандары бар болғаны нарықтағы

ижара қаржы өнімін шариғат талаптарына сәйкестендіру арқылы оны исламдық қаржы институттарының қолданыс айналымына қосты.

Исламдық қаржы жүйесіндегі борыштық міндеттеме тудыратын сауда мәмілелері қатарына сәлам және истиснағ келісімшарттары кіреді. Сәлам – сатып алушының тауардың құнын жүз пайыз келісім уақытында төлеп тауарды кейін алуын білдіретін аванстық сауда келісімінің түрі. Сәлам келісімшартында сатып алушы тауар құнын алдын ала төлеу арқылы нарықтағы бағадан арзан алса, тауарды сатушы немесе өндіруші авансты қажетті шығындарын өтеуге пайдаланады. Пайғамбарымыз (с.а.с.) Мәдина қаласына келген кезде ондағы халықтың сәлам келісімі арқылы құрманы маусымынан бұрын алып жүргендерін көріп мақұлдаған болатын. Шариғат сәлам келісімінде тауардың көлемі, сапасы мен өзге де ерекшеліктері келісім уақытында нақты белгіленуін талап етеді. Бұл тұрғыда Пайғамбарымыз (с.а.с.) "من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" «...кімде-кім қандайда бір затқа сәлам саудасын жасаса (келісім уақытында) көлемі мен салмағын әрі уақытын нақты белгілеп алсын» деп ескерткен [101]. Сауданың бұл түрі көбінесе аграрлық секторды қаржыландыруда қолдануға арналған [102].

Истиснағ – әлі өндірілмеген белгілі бір тауарды жаңадан жасап шығаруға тапсырыс беру арқылы жүзеге асатын сауда келісімінің түрі. Сатып алушы өндіруші немесе жасаушыға тауарды белгілі бір сипаттарға сәйкес жасап беруін тапсырады. Истиснағ келісімінің шартына сәйкес өндіріске қажетті материалдарды тапсырыс беруші емес сатушының өзі (өндіруші тарап) қамтамасыз етуі талап етіледі. Сауданың аталмыш түріне ханафи мәзһабының ғалымдары истихсан негізінде адал деген үкім берген [89, р. 296, 297]. Сәлам көбіне егін шаруашылығы өнімдерін қаржыландыруға арналса, истиснағ көбіне өндіріс пен құрылыспен байланысты индустрияларды қаржыландыруда қолданылады. Истиснағ жалпы мәні тұрғысынан сәламға ұқсағанымен, сәламға қарағанда шарттары жеңілдеу әрі еркіндеу келеді. Мысалы, бұл мәміледе сәлам келісіміндегі секілді тауардың құны жүз пайыз келісім барысында төлену керек деген шарт жоқ. Истиснағ келісімшартында тауардың құны тараптардың келісіміне қарай келісімшарт уақытында, тауар дайын болғанда немесе сатылы түрде кезең-кезеңмен төленуіне рұқсат. Истиснағ әдетте тапсырыс берілген заттың жаңадан өндірілуін талап еткенімен, кей жағдайда сатушының дәл тапсырыс берілген сипаттағы тауарды нарықтан сатып алып беруіне шектеу қоймайды. Осы секілді басқа да мәселелерде истиснағқа қатысты шариғи талаптардың жеңілдігін байқауға болады. Истиснағтың негізгі шарттарының бірі – тапсырыс берілген тауар өндірілетін тауарлар санатынан болуы керек. Сондықтан егістік немесе бау-бақша өнімдері секілді аграрлық тауарлар бұл сауданың нысаны болуға жарамайды. Истиснағ ерте заманнан бері бүгінгі күнге дейін өз маңыздылығын жоғалтпай келе жатқан сауда түрлерінің бірі. Оның қазіргі замандағы жиі қолданылатын бағыттарының бірі ретінде құрылыс саласын мысалға келтіруге болады. Әсіресе қазіргі уақыттағы тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу келісімдерінің көпшілігі истиснағ арқылы рәсімделеді [103].

Сәлам және истиснағ мәмілелерінің исламдық қаржы саласындағы қолданысының өзіндік ерекшеліктері бар. Сәлам және истиснағ келісімдерінен көзделген өнімді қаржы институтының өзі қажет етпейтіндігі белгілі. Исламдық қаржы институттар аталмыш қаржы өнімдерін өндірушілер мен тұтынушылардың арасында делдал болу үшін ғана қолданады. Мысалы ислам банкі бастапқыда тұтынушылардан егістік немесе өндіріс тауарларына тапсырыс алып екінші жағынан өндірушілерге тапсырыс береді. Осылайша сәлам және истиснағ сауда мәмілелерінің классикалық формалары қаржы институттарының ерекшелігіне сәйкес жетілдіріліп, нәтижесінде «параллель сәлам» және «параллель истиснағ» деген жаңа қаржы өнімдері шықты [67, р. 9]. Ислам банктерінің қолданысындағы «параллель сәлам» және «параллель истиснағ» қаржы өнімдері 5-суретте бейнеленгендей тәртіпте жүзеге асырылады:



Сурет 5 – «Параллель сәлам» және «параллель истиснағ» қаржы өнімдерінің жүзеге асу тәртібі

Параллель сәлам және параллель истиснағ қаржы өнімдері диаграммада бейнеленгендей мынандай тәртіпте жүзеге асады:

1. Ислам банкі клиенттің тапсырысын қабылдап шарттар мен талаптарға келіседі (Сәлам жағдайында белгілі бір аграрлық тауарға, истиснағ жағдайында өндірілетін тауар түріне);

2. Ислам банкі өндірушілерге шығып өз атынан қажетті тауарға (клиенттің тапсырыс берген тауарына) тапсырыс береді;

3. Екінші (сәлам жағдайында) немесе өндіруші (истиснағ жағдайында) түпкі өнімді немесе тауарды ислам банкіне жеткізеді;

4. Ислам банкі түпкі өнімді немесе тауарды негізгі тапсырыс беруші клиентке жеткізеді.

Сәлам және истиснағ қаржы өнімдері шарифатқа сәйкестігі мен экономикалық тиімділігіне қарамастан ислам банктеріндегі сирек қолданылатын қаржы өнімдерінің қатарына кіреді. А.Адейеми және С.Арчер зерттеген елдерде 2018 жылдың екінші тоқсанындағы көрсеткіш бойынша сәлам қаржы өнімінің ислам банктеріндегі қолданылу үлесі 5,5 % құраса, истиснағтың үлесі бар болғаны 0,4 % ғана құрағандығы көрсетілген [104].

Исламдық қаржы жүйесінің ерекшелігі мен тиімділігі оның нақты экономикамен тығыз байланыста болуында. Жоғарыда үкімдері баяндалған мудароба, мушарака, мурабаха, ижара, сәлам, истиснағ қаржы өнімдерінің барлығы қаржыландыру үдерісінің әрқашан нақты экономикамен тығыз байланыста болуын қамтамасыз етеді. Исламдық қаржы өнімдеріне тән аталмыш ерекшеліктің негізінде «исламдық қаржы жүйесі – нақты экономикамен тығыз байланыста» деген теория бар. Бұл дегеніміз ислам банкіндегі әрбір қаржы операциясы экономикада қосымша құн тудырады (added value), нәтижесінде қаржы секторы мен нақты экономиканың арасында ешқандай алшақтық орын алмайды дегенді білдіреді. Аталмыш теорияны ұсынушы ғалымдар тек пайыздық несие арқылы жұмыс істейтін пайыздық банк жүйесі қаржы секторын керісінше нақты экономикадан алыстатады деп түсіндіреді [75, р. 321; 105]. Шынында пайыздық банктердегі таза пайыздық несие қатынасына негізделген операциялардың көп жағдайда нақты экономикамен толық байланыста болмауы қаржы секторы мен экономиканың арасында үлкен сәйкессіздік пен алшақтық орын алуына септігін тигізеді. Бұл феномен экономикада «financialization» деген терминмен танымал. Пайыздық банк жүйесіндегі қарыздың жеке өзін қаржы активі ретінде санап оны екінші нарықта саудаға салу үрдісі қаржы секторын нақты экономикадан алшақтатып, ешқандай қосымша құн тудырмайтын түрлі спекулятивтік мәмілелердің дамуына жол ашады [75, р. 320].

С.Суайлимнің айтуынша, исламдық қаржы секторы шынайы экономикаға қызмет етіп, нақты экономикада жаңа қосымша құн тудыру үдерісіне араласады. Ал пайыздық қаржы жүйесіне қарайтын болсақ, ондағы өсімқорлыққа негізделген операциялар керісінше экономиканы қаржы секторына қызмет еткізуге бағытталған [75, р. 321]. Алайда Н.Сыддиқи бүгінгі ислам банктерінің теорияда белгілеген «нақты экономикамен тығыз байланыста болу» міндетін толық орындай алмай жатқандығын айтып сынға алады [67, р. 6, 7].

Н.Сыддиқи исламдық қаржы институттарының даму бағытына теориядан гөрі нарықтағы жағдайлар көбірек әсер ететіндігін айтады. Н.Сыддиқидың айтуынша, теоретиктер ислам банктерін пайыздық банктерден барынша ерекшелеуге көңіл бөлсе, практиктерде керісінше пайыздық банктердегі қаржы өнімдерінің дәл баламаларын іздестіру тенденциясы басым [67, р. 8].

Ислам банктерінің алдында бір жағынан «исламдық» деген атқа лайықты болу міндеті тұрса, екінші жағынан бәсекеге қабілетті қаржы өнімдерін әзірлеу мәселесі тұр. Исламдық қаржы өнімдерін рәсімдеу пайыздық қаржы өнімдеріне қарағанда қосымша ережелер мен құжаттардың көптігімен ерекшеленеді. Бұл

ерекшелік өз кезегінде исламдық қаржы өнімдерін рәсімдеуге жұмсалатын шығындар көлемін ұлғайтады. Осы себепті бүгінгі ислам банктерінің көпшілігі пайыздық банктермен бәсекелесу жолында қосымша шығындарды талап ететін кейбір шариғи талаптарды қолдан келгенше жеңілдетіп, өнімнің шығынын азайтумен әлек. Ислам банктерінің пайыздық банктермен бәсекелесудегі талпынысы кейде олардың ислами болмысына кері әсер етуде. М.Жархи мұның себебін мұсылман елдеріндегі экономика және қаржы жүйесінің әуелден пайыздық банктердің ыңғайына қарай құрылуында деп түсіндіреді. Экономика және қаржы саласындағы құқықтық инфрақұрылымның әуелде өсімқорлық жүйесіне негізделуі пайыздық банктердің еркін қызмет етуіне қолайлы жағдай туғызып, есесіне ислам банктерінің мүмкіндіктерін шектеуде. Ислам банктері тәуелсіз түрде өздігінен дамуы үшін исламдық қаржы жүйесінің ерекшеліктеріне бейімделген кешенді құқықтық инфрақұрылым мен жан-жақты институционалды қолдауды қажет екендігін алға тартады [105, p. 117, 128].

Исламдық қаржы жүйесінде кез келген қаржы операциясы сауда, жал немесе серіктестік қатынастарының біріне негізделуі талап етіледі. Яғни исламдық қаржы жүйесінің негізінде пайыздық жүйедегідей ақшалай қарыз беру өнімі қарастырылмаған. Өсімқорлықтың тыйым салынуы ислам банктерінің қарызды коммерциялық мақсатта қолдану мүмкіндігін шектеді. Алғашқы кездері сала ғалымдары ислам банктері айналымындағы қаражаттардың бір бөлігін өсімсіз қарыз беруге арнау керектігі туралы ұсыныстар берген болатын. Алайда бұл бастама тек қана ұсыныс күйінде қалып, іс жүзінде көрініс таппады. Себебі қайырымдылық келісімшарттар санатына кіретін қарыз мәмілесін қаржы өнімі ретінде қолдану коммерциялық бағыттағы ислам банктерінің мақсатына сәйкес келмеді. Ислам банктеріндегі сауда, жал және серіктестік мәмілелеріне негізделген қаржы өнімдері ақшалай қаражат іздеуші клиенттердің қажетін тікелей өтемейтіндігі белгілі. Осы жағынан алғанда ислам банктері ақшалай несие беруші пайыздық банктердің жанында өздерін бәсеке лайқсыз сезінді. Басқаша айтқанда, ақшалай қаржыландыру қызметінің өсімнен ада исламдық баламасын табу мәселесі исламдық қаржыгерлерді толғандырған мәселеге айналды [67, p. 15]. Нәтижесінде банкирлер өздерінің шариғи кеңесшілерімен ақылдаса келе «التورق – тауаррук» сынды ақшалай қаржыландыру өнімдерін қолданысқа енгізді. Тауаррук қаржы өнімі ислам банктеріне клиенттерді ақшалай қаржыландыруға мүмкіндік берді. Алайда тауаррук өнімі ислам банктерінің ислами болмыстарына үлкен нұқсан келтірді. Ислам Ұнтымақтастығы Ұйымы [90] және Дүниежүзілік Ислам Лигасы [106] қарасты ислам фикһи академиялары секілді беделді ұйымдардың тауаррукқа тыйым салғанына қарамастан кейбір жекелеген пәтуа ұйымдары мен шариғи кеңестер оны рұқсат етті. Нәтижесінде тауаррук исламдық қаржы нарығындағы ең көп қолданылатын борыштық қаржы өніміне айналды. Тауарруктың нарық қатысушылары тарапынан қолдау табуының себебі оның басқа өнімдерге қарағанда әкімшілік шығындарды аз қажет етуінде. Қаржы тұрғысынан қарағанда, өзге өнімдерге қарағанда шығыны мен тәуекелі азырақ тауаррук өнімінің банкирлер мен қаржыгерлер үшін тиімді құрал болып табылуы табиғи

жағдай [75, р. 379]. Тауарруқпен айналысушы қаржы институттар әдетте өздерінің жеке шариғи кеңесшілерінің пәтуаларына сүйенеді [107]. Осы ретте А.Дәууаба бүгінгі шариғи кеңесшілер мен теоретиктерге нарықтағы ислам банктерге дұрыс бағыт-бағдар берудің орнына пайыздық банктердің қаржы өнімдерін тек сыртқы формасы жағынан исламиландырумен әлек деген айып тағады [87, р. 13-15].

Сонымен қатар ақшалай қаржыландырудың баламасын іздестіру бағытындағы бастамалар тауарруқтан өзге де «العينة – бәйғу ғинә» және «بيع الدين – бәйғу дәйн» сынды даулы қаржы өнімдерін қолданысқа енгізді [67, р. 9, 10]. Тауарруқтың жүзеге асу механизмі мен оның шариғи үкіміне қатысты ғалымдардың пәтуалары диссертацияның төртінші тарауында арнайы зерттеліп, салыстырмалы талданды.

Исламдық қаржы өнімдерінің шариғат талаптарына сәйкес болумен қатар бәсекеге қабілетті болуы да маңызды. Инвесторлар қашанда капиталдарын табысты және тәуекелі аз жерге салуға ұмтылады [53, р. 5, 6]. Шариғатқа сәйкестік пен бәсекеге қабілеттілік арасында тепе-теңдіктің тиісті деңгейде сақталмауы өнімнің не шариғатқа қайшы болуына, не қаржылық тұрғыда тиімсіз болуына алып келері анық. Бұл өз кезегінде исламдық қаржы институттар қызметінің пайыздық қаржы институттарына қарағанда әлдеқайда күрделі екенін көрсетеді. Себебі пайыздық қаржы институттар діни-этикалық принциптер секілді құндылықтарды басшылыққа алмастан тек табыстылықты мақсат етеді.

М.Жархи исламдық қаржы өнімдері әрі табысты, әрі шариғатқа сәйкес болуы фикһ және ислам қаржысы мен экономикасы ғалымдарының бірлескен жұмысына тәуелді екендігін ескертеді. М.Жархидың айтуынша тауарруқ секілді таласты қаржы өнімдерінің пайда болуына шариғи кеңесшілердің келісімшарттардың сыртқы формаларына көңіл бөліп олардың экономикалық қырларын назардан тыс қалдырулары себеп. Басқаша айтқанда исламдық қаржы саласының тізгіні шариғи кеңесшілердің қолына өтіп кетуі кейбір қаржы өнімдерінің экономикалық аспектілерінің ескерусіз қалуына септігін тигізді деп есептейді. XX ғасырда фақихтермен банкирлердің арасындағы қалыптасқан байланыстан кейін фақихтер қаржы мәселелеріне етене араласа бастады. Нәтижесінде академиялық орталарда банкирлерге шариғи қызмет көрсетуші фикһ мамандары «ислам экономистері» деп танылып кетті. Фикһ мамандарының «ислам экономистері» ретінде қабылдануына әсіресе медианың әсері көп екендігі айтылады [108].

Алайда М.Жархи және басқа да М. Қажф, Н.Сиддиқи сынды ислам экономистерінің бағамдауы бойынша фикһ пен экономиканың тоғысатын ортақ нүктелерінің болғанына қарамастан екеуі екі бөлек сала [67, р. 17; 72, р. 8]. Н.Сиддиқи мен М.Жархи шариғи кеңесшілердің исламдық қаржы институттарымен бірлесіп қызмет жасауы оларды кәсіби экономистерге айналдырмайтындығын айтады. Осы тұрғыдан алғанда, ислам экономистері тауарруқ секілді қаржы өнімдеріне рұқсат етуші шариғи кеңесшілерді өнімнің экономикалық мәніне қарағанда сыртқы формасына басымдық беріп кеткен

деген сынға алады. Ислам қаржысының фикһ емес ислам экономикасының тармағы екендігін айта келе қандай да бір өнімге үкім бергенде құрамындағы келісімшарттарға фикһи талдау жүргізумен қатар оның экономикалық әсерлерін қоса зерттеудің маңыздылығын ескертеді. Осы тұрғыдан алғанда қатар шарифи кеңесшілер мен ислам экономистерінің бұл саладағы қызметтері өз мамандықтарының шеңберімен шектелуі керектігін айтады [67, р. 17; 108, р. 243-245]. М.Қахф ислам қаржысы мен экономикасы саласына шарифи кеңесшілер емес, ислам экономистері жетекшілік етуі керектігін алға тартады [72, р. 8].

Қорыта айтқанда, борыштық қаржы өнімдерінің түрлену үдерісі төменде келтірілгендей екі кезеңдерді өткерді деп қорытындылауға болады:

Бірінші кезең: Мурабаха және ижара секілді борыштық қаржы өнімдерінің пайда болуы. Бұл кезеңде Сами Хамуд және Исмаили сынды зерттеушілер аталмыш қаржы өнімдерін банктің активтік операциялары жағында қолданудың тиімділігін негіздейтін тұжырымдарды ұсынды. Борыштық қаржы өнімдерінің рұқсаттығын шарифи тұрғыдан негіздеп, ең бастысы өсімқорлыққа немесе қарызды сату мәмілелеріне ұласып кетпеуін қадағалау керектігін түсіндірді. Сәлам және истиснағ қаржы өнімдерін де осы санатқа жатқызуға болады.

Екінші кезең: Пайыздық банктермен бәсекелесу бағытындағы жаңа қаржы өнімдерді ойлап табу үдерісі (Financial Engineering) шарифат тұрғысынан құпталмайтын күмәнді өнімдердің туындауына алып келді. Атап айтқанда, исламдық қаржы нарығында «العينة - ғинә», «التورق - тауарруқ» сынды шарифатқа сәйкестігі дауға айналған қаржы өнімдері қолданысқа енді.

Пайыздық несие мен қарыздың өзін жеке актив ретінде екінші нарықта саудалау қаржы секторы мен экономика арасында теңсіздік тудырушы «financialization» феноменін өршітеді. Ал исламдық қаржы жүйесі қаржы секторының экономикалық игіліктермен тығыз байланыста болуын қамтамасыз етуге бағытталған. Мурабаха, ижара, сәлам, истиснағ сынды сауда және жал қатынастарына негізделген борыштық қаржы өнімдерінің ерекшелігі де олардың нақты активтермен қамтамасыз етілуінде. Аталмыш өнімдер арқылы рәсімделген әрбір қаржы операциясы экономикада қосымша құн тудырады. Ислам экономистері жаңа қаржы өнімдерін ойлап шығару (Financial Engineering) үдерісінде осы принципті басшылыққа алуға шақырады.

Исламдық қаржы өнімдерінің нарыққа бейімді әрі бәсекеге қабілетті болуына мән беру аса маңызды. Алайда өнімдердің бәсекеге қабілеттілігі олардың шарифатқа сәйкестігіне нұқсан келтірмеуі тиіс. Себебі әуел баста исламдық қаржы институттарды құрудың басты мақсаты шарифат талаптарын сақтауда болатын. Осы тұрғыдан алғанда, бүгінгі исламдық қаржы нарығындағы тауарруқ және ғинә секілді қаржы өнімдерінің тиімділігі мен сұранысқа ие болуы олардың шарифи үкімдерін ақтамайды. Тауарруқ және ғинә қаржы өнімдерінің шарифи тұрғыдан қабыл етілмейтіндігі Халықаралық Ислам фикһ академияларының қарарларында баян етілген. Мұндай қаржы өнімдеріне тек фикһ ғалымдары ғана емес беделді ислам экономистері де қарсы ұстанымда. Экономистер аталмыш қаржы өнімдерін экономикада қосымша құн тудыру

қасиеті жоқ деп сынап, оларды экономикалық нәтижесі жағынан тіпті өсімқорлыққа ұқсатады.

Қарастырылған мәселені саралай келе, исламдық қаржы жүйесінің даму бағытына теориядан гөрі көбіне нарықтық жағдайлардың әсері басым болды деген қорытынды жасай аламыз. Бұл жағдай өз кезегінде алғашқы теориялар мен практиканың арасында белгілі бір деңгейде сәйкессіздік туындауына себептігі тигізді.

Теоретиктер мудароба және мушарака артық па әлде мурабаха артық па деп пікір таластырып жатқанда банкирлер тауарруқ және ғина секілді өздеріне ыңғайлы өнімдерді кең қолданысқа енгізіп үлгерді. Исламдық қаржы нарығында кейбір күмәнді қаржы өнімдерінің кең қолданыс табу феномені жалпы исламдық қаржы жүйесінің теориялық негіздері мен практикалық тетіктерін қайта жетілдіру қажеттігін көрсетеді. Осы ретте қаржы институттарына бағыт-бағдар беруші шариғи кеңестердің тиімділігін арттыру мәселесі де өзекті саналады. Қаржылық инженерия барысында жаңа ұсынылған өнімнің фискальдік аспектілерімен қатар экономикалық қырлары жете зерттелуі тиіс.

Исламдық қаржы индустриясындағы кейбір өнімдердің пайыздық қаржы өнімдеріне ұқсап кетуіне экономикалық жүйе мен құқықтық инфрақұрылымның да әсері бар. Жалпы әлемдегі экономика және қаржы жүйесінің негізінен пайыздық банктердің ыңғайына қарай құрылуы қанша дегенмен ислам банктерінің дамуына толық мүмкіндік бермей отыр. Демек, ислам банктерінің ешкімге еліктемей тәуелсіз түрде дамуы исламдық қаржы жүйесінің ерекшеліктеріне бейімделген кешенді құқықтық инфрақұрылым мен жан-жақты институционалы қолдауға тәуелді. Сондықтан ислам экономикасының бар жүгін ислам банктеріне ғана артып қоймай, ислам экономикасының өзге де секторларын дамытуға тиісті көңіл бөлінуі тиіс.



## 2 ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕНІ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

### 2.1 Ислам банктерінің институционалды даму қарқыны мен құқықтық инфрақұрылымы: әлемдік тәжірибе

Ислам банкингінің қарқынды дамуы қолданыстағы заңнаманың икемділігіне тәуелді. Әлемдік тәжірибеде исламдық қаржы индустриясының экономикаға интеграциялану деңгейі әр елдің юрисдикциясына қарай түрленіп отырады. Қазіргі уақытта ислам банктері әлемде өз қызметтерін үш түрлі құқықтық жүйеде жүзеге асыруда: роман-германдық (civil law), англо-саксондық (common law), мұсылмандық құқықтық жүйе. Мұсылмандық құқықтық жүйені ұстанушы мемлекеттердің саны өте шектеулі болғандықтан, көп елдерде негізгі қолданыстағы заңнама роман-германдық және англо-саксондық жүйе екендігі белгілі. Жалпылама айтқанда елдің құқықтық инфраструктурасы неғұрлым өзгеріске бейімді болған сайын ислам қаржы саласы ол елде соғұрлым еркін дамиды. Осы тұрғыдан алғанда исламдық қаржы индустриясы англо-саксондық құқықтық жүйені қолданушы мемлекеттерде еркін дамуда. Керісінше әрбір жаңалық пен өзгеріске жекелеген заң нормасын талап ететін роман-германдық құқықтық жүйе орныққан елдерде исламдық қаржыға бейімді құқықтық инфраструктура қалыптастыру үдерісі әдетте ұзаққа созылады [77, р. 763-765]. Төмендегі кесте (Кесте 4) Ислам Ынтымақтастық Ұйымына мүше елдердің жоғарыда аталған екі құқықтық жүйеге қатыстылығын көрсетеді:

Кесте 4 – Ислам Ынтымақтастық Ұйымына мүше елдердің құқықтық жүйелері

Мемлекеттердің аймақтық топтамасы	Англо-саксондық	Роман-германдық
Африка елдері	3	14
Араб мемлекеттері	6	15
Азия елдері	7	11
Барлығы	16	40
Ескерту – Дереккөз [109, р. 15]		

Көптеген елдерде экономиканы түрлі қаржы дағдарыстарынан сақтау мақсатында арнайы қадағалаушы ведомстволар жұмыс істейтіндігі белгілі. Әсіресе банк индустриясы әлемдегі ең көп қадағалануға алынатын қаржы институты саналады. Ислам банктері де қалыптасқан жүйеге бағынып қадағалау органдарының назарынан тыс қалған жоқ. Алайда ислам банктері өз қатарынан кешірек құрылғандықтан ұлттық банктер мен қаржы секторын қадағалаушы ведомстволардың басқару инструменттері әуелден пайыздық банктердің ерекшелігіне сәйкес жасалған. Сәйкесінше аталмыш ведомстволарда ислам банктерінің қызметін реттейтін арнайы құрылымдық жүйе қарастырылмаған. Кейбір елдерде ислам банктерінің ерекшеліктері мүлдем ескерілместен ұлттық

банктер оларға дәл пайыздық банктерге қарағандай қараса, кейбірінде ислам банктерінің ұлттық банкпен ара-қатынасы айырықша заң нормаларымен реттелген. Енді бір елдерде ислам банктері үшін арнайы түрде кешенді заңдар қабылданып олардың қызметі пайыздық банктермен паралельді түрде басқарылады. Дегенмен қалай болғанда ұлттық банктердің әуелде пайыздық банктердің ерекшеліктеріне қарай құрылуы олардың ислам банктермен қарым-қатынасында түрлі сәйкессіздіктер тудырады. Мысалы, ұлттық банктер көбінесе екінші деңгейлі банктерден депозиттік салымдар үшін белгілі бір көлемде резервтік қор сақтауын талап етеді. Бұл – салымшылар тарапынан жаппай ақшаларын шоттан шығарып алу ағынына әзірлік ретінде қолданылатын сақтық шара. Депозиттік салымдар түрлерінің барлығын қарыз мәмілесі арқылы рәсімдейтін пайыздық банктер үшін бұл шара маңызды болғанымен, исламдық банктердегі мудараба салым шоттары үшін бұл міндеттеменің айтарлықтай қажеті жоқ. Себебі мудараба салым шоттары асылында үлестік қаржыландыру капиталы болғандықтан, ислам банктері аталмыш депозит түріне резервтік қор сақтауға міндетті емес. Соған қарамастан ұлттық банктердің көпшілігінде ислам банктерінің осындай ерекшеліктері ескерілмей пайыздық банктерге қойылатын талап бәріне бірдей қойылуда. Мұндай жағдай тек қана міндеттер емес құқықтар мен мүмкіндіктерге де қатысты. Яғни ислам банктері өздерінің айырықша құрылымдық ерекшеліктеріне орай ұлттық банктер ұсынатын жеңілдіктер мен көмектерді толық пайдалана алмайтын жағдайлар да кездеседі. Мәселен, екінші деңгейлі банктердегі өтімділік дефицитіне қолғабыс ретінде ұлттық банктер тарапынан ұсынылатын қарыздар тегін емес өсім арқылы рәсімделеді. Осы себепті ислам банктері өтімділік дефицитіне ұшыраған сәттерде ұлттық банкке жүгіну мүмкіндіктерін толық пайдалана алмайды. Ұлттық банктер аталмыш көмектерді тегін көрсетпесе де ислам банктерінің ерекшеліктеріне сәйкес альтернативті жолдар арқылы ұсынғанында ислам банктері тең мүмкіндікке қол жеткізер еді [78, p. 112-116]. Мысалы, Түркиядағы өтімділікті басқару құралдары тек пайыздық банктерге бейімделгендіктен ондағы серіктестік банктер (Түркияда ислам банктері «серіктестік банктер» деп аталады) өтімділік мәселесінде International Islamic Liquidity Management Corporation ұйымына жүгінуге мәжбүр [109].

Әлемдік тәжірибеде исламдық қаржыны енгізуге әрекет етуші мемлекеттер арасында қалыптасқан екі негізгі бағыт бар: біріншісі – елдің қаржы жүйесін толығымен исламиландыру әдісі; екіншісі – исламдық қаржыны елде қалыптасқан пайыздық қаржы жүйесіне бейімдеу. Әзірге әлемде бірінші бағытты ұстанған мемлекеттер тек Иран мен Судан ғана. Ал екінші бағытқа келер болсақ, оның өзі өз ішінде төмендегі кестеде (Кесте 5) бейнеленгендей бірнеше бағытқа бөлінеді.

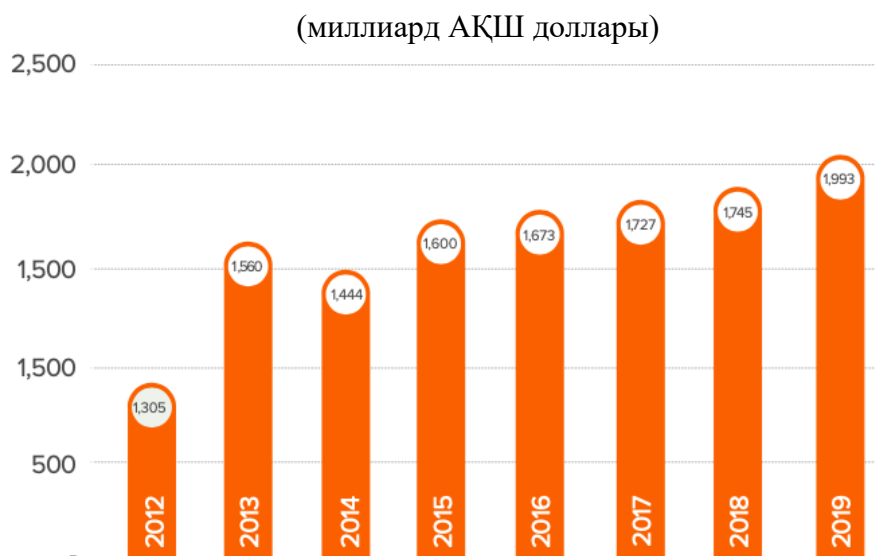
Кесте 5 – Исламдық қаржы секторын енгізуші мемлекеттердің құқықтық инфрақұрылымдары

№	Әдіс-тәсіл	Мемлекет
1	Исламдық қаржы институттар қолданыстағы заңнама аясында ғана қызмет етеді. Исламдық қаржы секторын елдің құқықтық жүйесіне бейімдеуге бағытталған арнайы заңнамалық өзгерістер енгізілмейді	Сауд Арабиясы, Египет, Алжир, Австралия, Канада, АҚШ, Германия, Ресей, Сингапур, Швейцария, Оңтүстік Африка, Мальдив Республикасы, Қытай
2	Қолданыстағы заңнаманы исламдық қаржы жүйесінің ерекшеліктеріне сәйкес бейімдеу мақсатында қажетті өзгерістер енгізу (көбінесе заңға тәуелді нормативтік құқықтық актілер мен ережелер арқылы)	Бахрейн, Бангладеш, Иордания, Нигерия, Пәкістан, Палестина, Түркия, Қатар, Қазақстан, Қырғызстан, Ұлыбритания, Шри-Ланка, Джибути, Маврикий
3	Исламдық қаржы индустриясына арнап бөлек заң қабылдау. Жаңа қабылданған исламдық қаржы бойынша заңнама қолданыстағы пайыздық қаржы жүйесін реттеуші заңнамамен қатар қолданылады	Малайзия, Индонезия, БАӘ, Кувейт, Ливан, Сирия, Тунис, Оман, Бруней, Тәжікстан, Гамбия, Филиппин, Тайланд.
Ескерту – Дереккөз [77, р. 769]. Қазақстан, Қырғызстан және Тәжікстан мемлекеттері зерттеуші тарапынан енгізілді		

Исламдық қаржыландыру жылдан жылға сандық және актив көлемі тұрғысынан дамылсыз өсіп келе жатқан секторлардың бірі. IFDI исламдық қаржыландырудың даму қарқынын бағалаушы орталығының ақпараты бойынша 2019 жылы әлемдегі исламдық қаржыландыру индустриясының активі 2,875 триллион АҚШ долларға жетті. IFDI болжамы бойынша бұл көрсеткіш 2024 жылы 3,693 триллион АҚШ долларына жетеді деп күтілуде. 2019 жылғы көрсеткіш бойынша исламдық қаржы индустриясының 69 % – ислам банктері, 19 % – сукук исламдық сертификаттары, 5 % – өзге исламдық қаржыландыру институттары, 5 % – исламдық қаржыландыру қорлары, 2 % – исламдық сақтандыру компанияларына тиесілі. Аталмыш статистикалық ақпарат исламдық қаржы институттарының басым бөлігін ислам банктері құрайтындығын көрсетеді [1, р. 8, 26].

1981 жылғы ислам банктерінің жалпы активі 2.8 миллиард АҚШ доллары көлемінде болса [63, р. 43], IFDI көрсеткіші бойынша 2019 жылы ислам банктерінің жалпы активі 2 триллион АҚШ долларына дейін жеткен. Ол

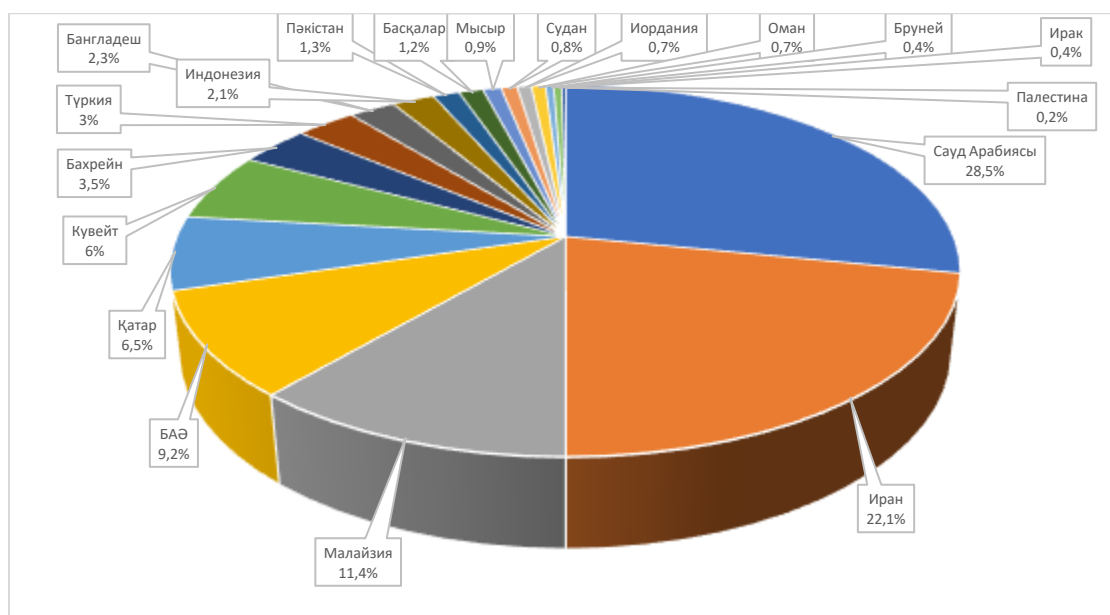
дегеніміз (есепке алынған 50 мемлекеттегі) ислам банктеріне тиесілі актив жалпы әлемдік банк активінің 6% жетті деген сөз. Олардың саны исламдық терезелерді қоса есептегенде әлем бойынша 526 болды. Оларды сала бойынша бөліп қарастырғанда: 428 – коммерциялық, 57 – инвестициялық, 22 – көтерме банктер, 19 – арнайы банктер [1, р. 26].



Сурет 6 – Ислам банктері активінің 2012 – 2019 жыл аралығындағы өсу динамикасы

Ескерту – Дереккөз [1, р. 26]

Ислам банктерінің негізі Малайзия секілді Оңтүстік Шығыс Азия елдері мен Сауд Арабиясы, Кувейт, БАӘ, Оман, Қатар, Бахрейн (Парсы шығанағы араб мемлекеттері) мемлекеттерінде шоғырланған. Бұл елдерді ислам банктерінің орталығы деуге болады. Ислам банктерін дамытушы мемлекеттердің аталмыш саладағы орны мен оны дамытуға қосып жатқан үлесін оларға тиесілі активтердің көлемінен көруге болады. Төмендегі диаграммада (Сурет 7) 2020 жылдың үшінші тоқсанындағы көрсеткішке сәйкес жалпы әлемдік ислам банкингіне тиесілі актив көлемінен мемлекеттердің алар үлестері пайыздық мөлшерде бейнеленген:



Сурет 7 – Жалпы әлемдік ислам банкингіне тиесілі актив көлеміндегі мемлекеттердің үлестері (2020 жыл, III-тоқсандағы көрсеткіш бойынша)

Ескерту – Дереккөз [110]

Ислам банктерінің әлемдік деңгейде дамуы мұсылмандардың діни қажеттіліктерін қанағаттандырумен қатар діни сенімдеріне байланысты қаржы институттардан алшақтап жүрген адамдардың қаржылық қолжетімділік деңгейін арттыруда.

Дүниежүзілік банктің зерттеушілерінің болжамына сәйкес есепке алынған бірқатар ИЫҰ-мүше елдерінде барлығы 33 миллионға жуық адам діни сенімдеріне байланысты банктік қызметтерді тұтынбайды [111]. Төмендегі кестеде (Кесте 6) зерттеушілердің Findex ақпараттар базасының мәліметіне негізделе отырып ИЫҰ-на мүше бірқатар елдегі пайыздық банктердің қызметтерінен діни себептермен бас тартушы азаматтардың статистикасы бейнеленген:

Кесте 6 – діни себептерге байланысты банк қызметтерінен бас тартушылардың саны

Мемлекет атауы	Елдегі діни себептермен банктен шот ашудан бас тартушылардың пайыздық мөлшері	Зерттеуге алынған ИЫҰ-на мүше 42 мемлекет арасында зерттелу көрсеткіші бойынша алар орны	Елдегі діни себептермен банкте шот ашудан бас тартушылардың санының болжамы
1	2	3	4
Нигер Республикасы	17.9%	42	1.5 миллион

## 6 кестенің жалғасы

1	2	3	4
Ауғанстан	13.9%	41	2.0 миллион
Пәкістан	10.3%	39	13.9 миллион
Түркия	6.1%	30	3.5 миллион
Египет	3.1%	18	1.8 миллион
Индонезия	2.7%	15	4.9 миллион
Бангладеш	2.5%	14	2.9 миллион
Сауд Арабиясы	2.0%	10	0.5 миллион
Малайзия	1.6%	9	0.4 миллион
Нигерия	1.5%	6	1.5 миллион
БАӘ	0.7%	2	< 0.1 миллион
Кувейт	0.5%	1	< 0.1 миллион
Ескерту – Дереккөз [111, p. 37]			

6-кестедегі ақпаратты ұсынушылар зерттеуге алынған ИЫҰ мүше 42 елдің ішінен аталмыш көрсеткіш бойынша ең жоғарғы және ең төменгі орын алған екі мемлекетті және соның арасындағылардан іріктеп келтірген. Дүниежүзілік банктің сарапшылары осы көрсеткіштерге қарап исламдық қаржының дамуы елдердегі қаржылық қолжетімділік деңгейінің (financial inclusiveness) көбеюіне оң әсерін тигізеді деген ой қорытады. Осы орайда діни себептермен банк қызметтерінен алшақтау тенденциясын 1.6% дейін төмендеткен Малайзияны мысал ретінде ерекше атап өтеді [111, p. 36-38].

Келесі тараушаларда исламдық қаржы жүйесін енгізуші елдердегі ислам банктерінің жағдайына шолу жасалу арқылы салыстырмалы талдау жасалды. Мемлекеттер географиялық аймақтарға қарай Таяу Шығыс, Солтүстік Африка, Оңтүстік Шығыс Азия, ТМД елдері, АҚШ және Батыс Еуропа мемлекеттері деп топтастырылды. Аталған аймақтардағы мемлекеттердің бәріне емес, ислам банкін дамытуда белсенділік танытушы таңдаулы елдердің тәжірибелері назарға алынды.

### 2.2. Таяу Шығыс және Солтүстік Африка елдеріндегі ислам банктерінің даму ерекшеліктері

**Сауд Арабиясы.** Сауд Арабиясы исламдық банкі нарығындағы ең ірі ойыншылардың бірі. 2020 жылғы көрсеткіш бойынша елдегі ислам банкіне тиесілі активтің мөлшері 522,3 миллиард АҚШ долларын құраған. Сауд Арабиясында ислам банкингінің дамуына әсер етуші басты факторларға – ел билігінің қаржы саласын диверсификациялауға деген ұмтылысы, жан-жақты институционалды қолдау, қолайлы инфрақұрылым және пайыздық банктердегі исламдық терезелердің көбеюін жатқызуға болады [110, p. 12]. 2020 жылдың үшінші тоқсанындағы көрсеткішке сәйкес Сауд Арабиясындағы ислам банкингі елдегі банк секторының 68 % құрады. Аталмыш кезеңде ислам банктерінің ішкі нарықтағы үлесін 50 %-дан асыру көрсеткіші тек Сауд Арабиясы мен Брунейге ғана тиесілі. Ал Корольдіктің жалпы әлемдік ислам банкингі активіндегі үлесі 28,5 %-ды құрайды [110, p. 7, 9].

Сауд Арабиясының конституциясында Корольдіктің құқықтық жүйесі шарифат нормаларына негізделеді делінген. Алайда Корольдікте ислам банктерінің қызметін реттейтін арнайы заң жоқ. Корольдіктегі банктік қызметтер бастапқыда өсіммен жұмыс істеуші банктерге арнап қабылданған 1966-жылғы «The Banking Control Law» заңымен реттеледі. Елдегі банктердің қызметін Saudi Arabian Monetary Agency ведомствосы қадағалайды, салық және басқа да мәселелерде ислам банктері пайыздық банктермен бірдей басқарылады. Себебі елдің заңнамасында ислам банктерін ерекшелейтін арнайы статус берілмеген [109, p. 120-125].

Сауд Арабиясында ислам банктерінің шарифатқа сәйкестігін қадағалау ісі арнайы заңмен реттелмеген. Ислам банктері қызметтерінің шарифатқа сәйкестігін қадағалаушы шарифи кеңестердің заңды құзыреттілігі жоқ. Шарифи кеңестердің құрылымы мен кеңес мүшелеріне қатысты талаптарды регламенттейтін заң нормалары бекітілмеген. Демек Корольдіктегі ислам банктерінің шарифатқа сәйкестігін қадағалау сол банктердің өз жауапкершілігінде [109, p. 125].

Аталған жайттар Сауд Арабиясы ислам банкингінің айналымына қосқан актив мөлшері бойынша алдыңғы қатарда болғанымен, корольдікте заңнамалық және институционалды дамыту тұрғысынан кешенді өзгерістерді қажет ететін мәселелер аз емес екенін көрсетеді.

**Бахрейн.** IFSB ұсынған ақпаратқа сәйкес 2020 жылдың үшінші тоқсанында Бахрейндегі ислам банктерінің елдегі банк секторындағы үлесі 15,3 % жетті [110, p. 12]. Tomson Reuters Refinitiv ақпараттық базасының 2020 жылға ұсынған дерегі бойынша Бахрейнде 18 ислам банкі және 9 исламдық терезелер қызмет етуде [112]. Бахрейндік ислам банктері бөлшектік қаржы өнімдерімен қатар көтерме банк қызметін көрсетуімен танымал. Көтерме ислам банктері Таяу Шығыс мемлекеттері ішінде тек Бахрейнде дамыған. Бұл тұрғыда Бахрейн тек аймақта емес, әлем бойынша ерекше орынға ие. Бахрейндік Al Baraka Banking Group ислам банкінің филиалдары 15 мемлекетте қызмет етеді [11, p. 8,9].

Бахрейннің исламдық қаржы саласын дамытуға қосып жатқан үлесі тек жергілікті емес халықаралық деңгейде де ерекше орынға ие. AAOIFI, IIFM, CIBAFI сынды бірқатар халықаралық ұйымдардың отаны болу Бахрейнді исламдық қаржы саласының маңызды орталықтарының бірі етеді [11, p. 7].

**Біріккен Араб Әмірліктері.** Ислам банктерінің әлеуетін көтеруге белсенді түрде ат салысып жатқан елдердің қатарында БАӘ-нің орны ерекше. 2021 жылғы есеп бойынша әмірлікте 8 жергілікті және 2 шет елдік ислам банкі, 17 исламдық терезе қызмет етеді. 2020 жылғы есепке сәйкес елдегі исламдық терезелерге тиесілі активтің жалпы мөлшері шамамен 166,2 миллиард БАӘ дирхамын құрайды. Ал толыққанды ислам банктерінің активі елдегі банк секторының 19 % жеткен. Әмірліктегі ислам банктерінің күрделі жылдық өсу қарқыны (CAGR) соңғы бес жылдықта 5,6 % өсіп отырғандығы байқалды. БАӘ Үкіметі мен Орталық Банкінің қолдауы елде ислам банктерінің дамуына ықпалын тигізуде. БАӘ Орталық Банкінде ислам банктеріне қарасты корпоративтік басқару, оның ішінде исламдық қаржы институттарының

шариғатқа сәйкестігін қадағалау ісі жақсы жетілген. Атап айтқанда елде ислам банктерінің қызметтері IFSB стандарттарына сәйкес басқарылу ісі жолға қойылған. Сонымен қатар 2020 жылы исламдық терезелерді басқаруға қатысты жаңа стандарттар енгізіліп, есеп беру механизмдері жетілдірілді. Аталмыш бастамалар мен мемлекеттік қолдаулар БАӘ-терін исламдық қаржы индустриясындағы көш бастаушы орталықтардың біріне айналдыру стратегиясы аясында жүзеге асуда. БАӘ-де осы бағытта қол жеткізілген жетістіктердің бірі елде Шариғат істері бойынша Жоғары Орган (Higher Shariah Authority) атты арнайы ведомствоның құрылуы. 2018 жылы Шариғат істері бойынша Жоғары Орган исламдық қаржы саласына қатысты ережелер, стандарттар мен басты принциптерді бекіту құзыреттілігіне ие болды. Сонымен қатар бұл ведомство исламдық қаржы ұйымдарындағы шариғи кеңестердің жұмыстарын қадағалап, Орталық Банк тарапынан ұсынылған ақша және қаржы айналымын реттеу құралдарын бекітуге құзыретті. Жалпылама алғанда аталмыш органның мақсаты елдегі исламдық қаржы ұйымдарының қызметтерін стандарттап, қызметтерінің шариғатқа сәйкестігін қамтамасыз ету. Бұл бағытта жергілікті деңгейде шығарған ережелермен қатар ААОIFI сынды халықаралық ұйымдардың стандарттарын қоса қолданады [110, p. 75-76].

**Түркия.** Түркия мемлекеті соңғы жылдары исламдық қаржы индустриясы бойынша алдыңғы қатарға ұмтылып келе жатқан елдердің қатарында. IFDI индексінің 2019 жылғы ақпараты бойынша Түркиядағы серіктестік банктерінің активі 48 миллиард АҚШ долларын құрап елдегі банк секторындағы үлесі 6.3% болса [1, p. 28], 2020 үшінші тоқсанындағы есеп бойынша актив мөлшері 54,98 миллиард АҚШ долларына жетіп жергілікті банк секторындағы үлесі 7,10% дейін көтерілген. 2025 жылға қарай елдегі ислам банктерінің банк секторындағы үлесі 15% дейін көтеру жоспарлануда [110, p. 13].

Түркияда алғаш рет исламдық қаржы институттарын ашу бастамасы премьер-министр Тұрғыт Озалдың уақытында елдегі экономикалық ырықтандыру бағдарламаларының аясында қолға алынды. Бірақ ол кезде Түркия мемлекетінің зайырлы сипатына сәйкес ислам банктерінің діни аспектілеріне екіпін бермеу үшін «Special Finance Houses’ – арнайы қаржы үйлері» деген атау берілді [113].

Ислам банктерінің алғашқыда «Special Finance Houses’ – арнайы қаржы үйлері» деп аталуы олардың тек аттарына ғана емес, заңды мәртебелеріне де қатысты болды. Яғни құжат жүзінде олар банк ретінде емес қаржы үйі деп тіркелді. Бұл жағдай аталмыш қаржы үйлерін елдегі банктерге арналған қызметтерді қолдану мүмкіндігін шектеді. Осындай жағдайлардың аясында 1985 жылы алғашқы бастама ретінде Albaraka Turk исламдық қаржы институты ашылды. Кейін елдегі қаржы заңдарына бірқатар өзгерістер енгізіліп ақыры 2005 жылы ондағы исламдық қаржы институттары «арнайы қаржы үйлері» мәртебесінен толыққанды банк деңгейіне көтерілді. Бұл жолы да ел билігінің зайырлы болмысына орай Банк туралы заңда (№ 5411) ислам банктеріне «katılım bankası – серіктестік банк» деген атау берілді.



Түркиядағы ислам банктерінің дамуына ат салысушы тараптардың ішінде «Participation Banks Association of Turkey – Түркиядағы серіктестік банктердің ассоциациясы» (РВАТ) ұйымының рөлі ерекше. 2006 жылдан бері әрбір лицензия алған серіктестік банк аталмыш ұйымға мүше болып тіркелуі талап етіледі. РВАТ банк саласын реттеуші уәкілетті мемлекеттік органдармен кеңесе отырып исламдық қаржы мәселелерін дамыту стратегияларын әзірлеу істеріне белсенді қатысады. Осы ретте РВАТ әзірлеп ұсынған «Turkey Participation Banking Strategy Document, 2015-2025 (2015-2025 – Түркия серіктестік банктердің стратегиялық құжаты)» жол картасын атап өтуге болады.

Исламдық қаржы индустриясын дамыту жоспарының «Istanbul International Financial Centre – Стамбул халықаралық қаржы орталығының» басты бағыттарының біріне айналуы маңызды институционалды қолдау қадамы ретінде бағаланады [109, p. 143-144].

Қазіргі уақытта Түркияда барлығы алты серіктестік банкі жұмыс істейді. Оның ішінде Emlak Participation Bank, Ziraat Participation Bank және Vakif Participation мемлекеттік, қалған үшеуі (Albaraka Turk Participation bank, Turkiye Finance, Kuveyt Turk Participation Bank) жеке меншік банктер. Аталған үш бірдей банктің мемлекеттік болуы Түркия өкіметінің соңғы кезде серіктестік банктерге ерекше көңіл бөле бастағанын аңғартады [114]. Бүгінде Түркия ішкі нарығындағы исламдық қаржы активінің көлемі бойынша әлемде тоғызыншы орынға ие. Дегенмен бұл көрсеткіш экономикасы дамыған һәм мұсылманшылық деңгейі жоғары Түркия секілді мемлекет үшін аса үлкен емес.

Түркиядағы ислам банктерінің жағдайына қатысты жүргізілген зерттеуде саланың елде әрі қарай дамуына алты түрлі кедергі тежеп тұрғандығын көрсетілген: 1) нормативтік-құқықтық базаның толық жетілмеуі; 2) басқару тетіктерінің әлсіздігі; 3) банктерді шариғатқа сәйкестігі тұрғысынан қадағалау механизмінің жүйеленбеуі; 4) индустриялық дамудың төмендігі (ұсынылатын қаржы өнімдердің аздығы, маркетингтің әлсіздігі, мамандардың жетіспеушілігі т.б.) 5) жалпы халықтың исламдық қаржының ерекшеліктерін дұрыс түсінбеуі; 6) оңтайлы тәуекелді басқару механизмінің қалыптаспауы [14, p. 56-59].

Түркияда исламдық қаржы институттарының шариғат талаптарына сәйкестігін қадағалау мәселесі заңмен бекітілмеген. Бұл жағдай елдің зайырлы сипатымен байланыстырылады. Әдетте елдегі діни мәселелерге жауап беретін мекеме Диянат (Муфтият) өз тарапынан діни сұрақтарға оның ішінде қаржылық және коммерциялық мәселелерге қатысты пәтуа шығарып отырады. Бірақ Диянаттың пәтуалары елдегі серіктестік банктері үшін емес жалпыға арналып беріледі. Сондықтан да ол пәтуалардың қаржы институттары үшін заңдық күші жоқ. Ондағы серіктестік банктер діни сұрақтарға қатысты өздері құрған шариғи кеңестерге жүгінеді. Шариғат мәселелерін реттеуші арнайы құқықтық-нормалардың жоқтығы шариғи кеңес мүшелерінің саны мен құрылымы секілді мәселелердің шешімін серіктестік банктердің өзіне қалдырады [109, p. 150].

Ф.Саяр және Т.Азрак жүргізген эмпириялық зерттеу Түркияда орталықтандырылған шариғи органның болмауы әр банктің шариғи кеңесінен әртүрлі пәтуа шығуына себеп екендігін және бұл жағдай клиенттердің банк

транзакцияларының шарифатқа сәйкестігіне деген сеніміне селкеу түсіретіндігін көрсетеді. Сонымен қатар зерттеу нәтижесі қоғамдағы «исламдық қаржы өнімдері пайыздық банктердегі операцияларға ұқсайды» деген түсінік сұраныс деңгейіне кері әсер ететіндігін айқындаған [14, p. 74].

Салық мәселесіне келетін болсақ, Түркия – ислам банктері үшін салық бейтараптылығын (салық мәселесінде пайыздық банктерге жасалған жағдайдың ислам банктеріне де жасалуы) заңдастырған елдердің қатарында. Атап айтқанда мурабаха сынды бірнеше сауда келісімдерін қамтитын қаржы өнімдері қосарлы қосымша құн салығынан (VAT double taxation) босатылған. 2005 жылы серіктестік банктер банк мәртебесін алған кезден бастап қосымша құн салығынан (VAT) түбегейлі босатылып, оның орнына банк және сақтандыру операцияларына арналған салық түріне өтті [109, p. 145, 146]. Сондай-ақ, серіктестік банктердегі салымдарға арналған шарифатқа сәйкес қор болмағандықтан, олардың салымдары 2005 жылдан бастап жалпы депозиттерге кепілдік беру қорымен кепілдендірілді [113, p. 215].

**Солтүстік Африка елдері.** Алдағы 5-10 жылда ислам банкингі Африка құрылығындағы мұсылмандардың саны басым елдерде қарқынды дамиды деген болжамдар бар. Бұл тенденция бірінші кезекте континенттегі қаржыландыруға деген сұраныстың артуы мен ондағы демографияның өсу үдерістерімен байланысты. Moody’s халықаралық рейтинг агенттігінің болжамы бойынша бұл бағытта әсіресе Египет, Марокко, Судан, Оңтүстік Африка, Нигерия және Сенегал секілді елдер алдыға шығады деп күтілуде [36 IFSB]. IFDI ұсынған ақпараттар негізінде әзірленген № 7 кестеде Солтүстік Африка елдерінің исламдық қаржы саласындағы жағдайы бейнеленген.

Кесте 7 – Солтүстік Африка елдеріндегі ислам банктер мен исламдық терезелердің саны және оларға тиесілі актив мөлшері

Мемлекет	Судан	Египет	Ливия	Алжир	Марокко	Тунис	Мавритания
1	2	3	4	5	6	7	8
Ислам банкингіне тиесілі актив (\$, м)	8,788.37	16,797.67	28.88	3,243.35	1,861.55	2,043.19	239.72

## 7 кестенің жалғасы

1	2	3	4	5	6	7	8
Ислам банктерінің саны	33	3	4	2	6	4	3
Исламдық терезелер саны	-	12	9	10	3	1	4
Ескерту – [112] дереккөзі негізінде құрастырылды							

Соңғы жылдары Африка құрылығындағы араб елдерінің арасында ислам банкингін дамыту бойынша үлкен көрсеткішке ие болған елдердің қатарында Марокконы ерекше атап өтуге болады. Мароккода ислам банкі алғаш рет 2017 жылы ашылды. Ислам банкингін интеграциялаушы елдердің көшіне кеш қосылғанына қарамастан, Марокко үш жыл ішінде орташа есеппен жылына 120% көрсеткішпен өсу қарқынын көрсетті [1, р. 28]. Исламдық қаржы индустриясын дамыту Марокко билігі үшін елдегі қаржы секторын диверсификациялау және шет елден инвестиция капиталын тарту құралы ретінде қарастырылды. Сонымен қатар елде ислам банктерінің дамуы діни сенімдеріне байланысты банктік қызметтерден жырақта жүрген азаматтарды банк жүйесімен байланыстыруға үлкен септігін тигізеді деп күтілді. 2012 жылы жүргізілген әлеуметтік зерттеу нәтижесінде сауалнамаға қатысқан 813 респонденттің 54% пайыздық банктердің қаржы өнімдерін пайдаланбайтындықтарын білдірген [12, р. 181].

Зерттеушілердің мәліметі бойынша исламдық қаржының Мароккодағы даму қарқыны екі негізгі кезенді құрайды. Біріншісі 2007 – 2017 жылдар аралығындағы сәтсіздік кезеңі ретінде танылса, екіншісі 2017 жылдан бүгінге дейін саланың қарқынды даму кезеңі ретінде қарастырылады. Алғашқы кезеңде ислам банктерін құруға рұқсат берілмей тек мурабаха, мушарака және ижараны сияқты жекелеген исламдық қаржы өнімдері ғана заңдастырылған болатын. Арнайы исламдық қаржы институттарының жоқтығына орай аталмыш қаржы өнімдері тікелей пайыздық банктер тарапынан немесе исламдық терезелер арқылы ұсынылады деп күтілді. Дегенмен көбіне пайыздық несиені беруімен танылған пайыздық банктер шарифатқа сәйкес қызмет түрлерін көрсетеді дегенге жұртшылықтың сенбеуі бастаманың нәтижесіз аяқталуына септігін тигізді [12, р. 176]. Бұдан бөлек исламдық қаржы өнімдерінің, әсіресе мурабаханың операциялық ерекшеліктерін ескермеу оларды артық салықтарға ұшыратты. Мурабаха қаржы өнімі сауда ретінде қарастырылып тауардың бастапқы құны және үстіндегі табысқа бірдей 20% қосымша құн салығы салынса, несиенің тек үстіндегі пайыздық мөлшерлемесіне 10% салық салынды. Бұл мурабаха өнімінің бағасын нарықтағы бағадан қымбат етіп, бәсекелестік қабілетінен айырылуына тікелей әсер етті. Жалпылама алғанда бірінші кезең елдегі орталық банк және өзге де ведомстволардың исламдық қаржы жүйесінің дамуына аса көңіл бөлмеуімен ерекшеленді [12, р. 176-179].

Кейін 2015 жылы Мароккада ислам банкі, сақтандыру компания және өзге де қаржы институттарының қызметтерін заңдастыру бағытында бірқатар заңнамалық өзгертулер қабылданды. Заңда ислам банктері «ислам» деген атаумен емес «participative bank – серіктестік банк» деп көрсетілді. Марокконың Bank al-Maghrib ұлттық банкі алғашқы кезеңдерде кеткен қателіктер мен кедергілерді жоюды қолға алып, салық және қаржылық есеп ережелеріне тиісті өзгертулер енгізді, исламдық қаржы өнімдеріне нақты анықтама беріп, ислам банктерін нарыққа енгізуге күш салды. Нәтижесінде 2017 жылы елде ислам банктері және исламдық терезелер өз қызметін бастады. Марокколықтар алғашқы кезде жергілікті деңгейде дамумен қатар шет елдік ислам банктермен байланыс орнатып, исламдық қаржы нарығында тәжірибесі бар ойыншыларды тартуға тырысты. Елдегі жаңа өзгерістерді байқаған шет елдіктер елде жаңа дамып келе жатқан салаға инвестиция салуға қызығушылықтарын білдірді. Ислам банктерінің еркін қызмет етуі өзге қаржы институттарына тәуелді екендігін түсінген Марокко билігі 2019 жылы исламдық сақтандыру компанияларының құрылуына ықпал етті [12, p. 179-184].

Аталған өзгерістер мен жаңа бастамалар ислам банктерінің Марокко жерінде өте үлкен қарқынмен дамуына түрткі болды. 2019 жылғы санақ бойынша елде исламдық қаржы өнімдерін ұсынатын толыққанды ислам банктер мен исламдық терезелерге тиесілі барлығы 124 филиал қызмет етіп, олардағы жеке счет ашушы клиенттердің саны 73 528-ге жетті. Ал аталмыш қаржы ұйымдарының алғашқы жылдардағы көрсеткен қаржыландыру операцияларының көлеміне келсек: 2017 жылдың екінші жартысында 159 миллион дирхам мурабаха арқылы жылжымайтын мүлік қаржыландыруға жұмсалған; 2018 жылы мурабаха келісімшарты арқылы 4,5 миллиард дирхам қаржы жұмсаған (90% жылжымайтын мүлікке, 8% көлік қаржыландыру); осы есеп 2019 жылы 9.1 миллиардқа, ал 2020 жылы 9,7 миллиард дирхамға дейін өскен (86,5% жылжымайтын мүлік, 8,2% көлік қаржыландыру, 4,7% түрлі техника құрылғыларын қаржыландыруға жұмсалған). Аталмыш жылдары жүзеге асқан қаржы операциялары негізінен мурабаха өнімі арқылы рәсімделгендігі айтылады [12, p. 183-185].

### **2.3 Азия және ТМД елдеріндегі исламдық қаржы секторының жағдайы**

**Малайзия.** Сан жағынан әлем мұсылмандарының 2% пайызын құрауына қарамастан исламдық қаржы бойынша әлемдік активтің 20% Малайзияға тиесілі. Ислам банкингі саласында 30 жылдан аса сәтті тәжірибесі бар Малайзия елде екі түрлі банк жүйесін үйлесімде қолданудың үлгісін көрсете білді [111, p. 19]. IFDI 2020 жылғы көрсеткішіне сәйкес Малайзия 5 түрлі (quantitative development; knowledge; governance; awareness; corporate social responsibility) өлшем бойынша 135 елдің алдына шыққан мемлекеттердің қатарында [1, p. 12]. 2019 жылдың үшінші тоқсанындағы есеп бойынша Малайзиядағы ислам банктеріне тиесілі актив 210,0 миллиард долларды құрап, елдегі банк секторындағы үлесі 28,9%

жеткен [110, р. 13]. Бүгінгі күні Малайзияда филиалдарын санамағанда 20 ислам банкі және 16 исламдық терезелер жұмыс істеуде [112].

Малайзиядағы ислам банкі индустриясының осылайша әртүрлі қырынан кешенді түрде дамуына ондағы оңтайлы жағдайдың әсері мол. Атап айтқанда онда исламдық қаржының дамуына мынадай факторлар негіз болуда: жүйелі басқару және қадағалау механизмдері; өкіметтің ресми түрде жан-жақты қолдау көрсетуі; нормативті-құқықтық базаның жетілуі; исламдық қаржы институттар түрлерінің қатар дамуы; технологиялық инновация; сала бойынша сапалы кадрлар дайындайтын университеттер мен ғылыми-академиялық институттардың көптігі. Малайзияда исламдық қаржы институттарының қызметін орталықтандырылған деңгейде реттеу және қадағалау ісі келесі бағыттарды жүйелеуге арналған: бухгалтерлік есеп беру жүйесі, ислам банктері, шарифат мәселелерін реттеп қадағалау (shariah governance), исламдық сақтандыру компаниялары, сукук (исламдық облигация), исламдық инвестициялық қорлар. Малайзия аталмыш алты бағытты бірдей қадағалайтын орталық орган құрған әлемдегі алты мемлекеттің бірі болып есептеледі. Сондай-ақ, Малайзия исламдық қаржы қызметтерін мемлекеттік басқару, қатысты капитал жеткіліктілігі, корпоративті басқару және тәуекелді басқару тетіктеріне қатысты халықаралық деңгейде стандарттар әзірлеуші IFSB (Islamic Financial Services Board) исламдық қаржы қызметтері жөніндегі кеңестің отаны саналады [111, р. 33-36].

Елдегі Shariah Governance, яғни шарифат мәселелерін қадағалау бағыты жүйелі түрде реттелген. 1997 жылы Малайзия Орталық банкі (BNM) исламдық қаржы институттарының шарифатқа сәйкестігін бақылап, бағыт-бағдар беріп отыруға жауапты Shariah Advisory Council (қысқаша SAC) атты арнайы орталықтандырған шарифи орган құрды. SAC шығарған шешімдер мен резолюцияларды орындау елдегі барлық исламдық қаржы институттар мен осы бағыттағы соттар мен арбитраждар үшін міндетті [111, р. 34].

Малайзиядағы ислам банктер тек корпоративтік сектор емес жеке секторды да қамтумен ерекшеленеді. 2018 жылғы есеп бойынша ислам банктеріндегі қаржы операциялардың 58% жеке тұтыну қажеттіліктеріне бағытталған [111, р. 33]. Бұл көрсеткіш жергілікті халық ислам банктерінің қызметін көп көлемде тұтынатындығын, яғни исламдық қаржы өнімдері тек ірі компаниялар мен корпорациялардың айналымында емес жеке тұлғалар арасында кең тарағандығын білдіреді.

Мамандардың айтуынша, ислам банкі өнімдерінің елге осылайша терең интеграциялануына пайыздық банктердегі исламдық терезелердің үлесі өте зор. 1993 жылы Малайзия Орталық банкі (BNM) елдегі пайыздық банктерге исламдық қаржы принциптеріне сәйкес қызметтер көрсететін исламдық терезелер ашуға рұқсат берді. Нәтижесінде елдегі ірі пайыздық банктер өз құрылымынан исламдық терезелер ашып, өзара бәсекелесе бастады. Дегенмен алғашқы кезде халық арасында несиенен айналысатын пайыздық банктердің құрамындағы «исламдық терезелер» қалайша шарифатқа сәйкес қызмет көрсете алады деген күдік болды. Сала мамандары пайыздық банктердің қызметтері мен

түрлі шоттары қарамағындағы исламдық терезелерден толықтай ажыратылған, олардың араларында арашалайтын қатаң тәртіптік жүйе орнағандығын айтып халықтың күмәнін белгілі бір деңгейде сейілтті. Десе де халықтың сенімділігін арттыру мақсатында Малайзия Орталық банкі (BNM) 2002 жылы пайыздық банктерге исламдық терезелерден гөрі исламдық еншілес банктер ашуға ынталандырды. Нәтижесінде тоғыз жергілікті және үш шетелдік (HSBC, Standard Chartered, OCBC) пайыздық банк өздерінің еншілес ислам банктерін ашты [115]. Келтірілген деректер Малайзия мемлекетінде ислам банк индустриясын дамыту ісі жан-жақты қолға алынғандығын көрсетеді.

**Индонезия.** Индонезия – сан жағынан әлемдегі ең көп мұсылман шоғырланған мемлекет. Осы тұрғыдан алғанда Индонезияның исламдық қаржы индустриясын дамытудағы әлеуеті жоғары. Индонезия осы сала бойынша Оңтүстік Азияда елдерінің арасында Малайзиядан кейінгі орында келе жатқан мемлекет. Бірақ әлемдік масштабта алғанда Индонезияның исламдық қаржы саласындағы актив мөлшері айтарлықтай көп емес. IFDI 2019 жылғы көрсеткішіне сәйкес Индонезия әлемдік ислам банкингі саласында актив мөлшерінен 9-шы орынды алған [1, р. 27]. IFSB ұйымының 2020 жылдың үшінші тоқсанындағы статистикасы бойынша Индонезияның ислам банкингі бойынша әлемдік деңгейдегі үлесі бар болғаны 2.1% құраған. Ал ислам банктерінің елдің ішкі нарығындағы үлесіне келетін болсақ, 2020 жылдың үшінші тоқсанындағы көрсеткіш бойынша Индонезиядағы ислам банктерінің активі 37,7 миллиард АҚШ долларын құрап, елдің банк секторындағы үлесі 6,1 %-ға жеткен [110, р. 13]. Дегенмен соңғы жылдарда қолға алынып жатқан жаңа бастамалар мен реформалар елдегі ислам банкингінің үлесін одан әрі арттырады деп күтілуде. Мамандар соңғы уақыттағы исламдық қаржы саласын дамытуға бағытталған мемлекеттік қолдаулар мен елдегі мұсылмандардың санына қарап Индонезияның әлі де болса исламдық қаржы индустриясын дамытуда әлеуетінің жоғары екендігін болжайды [110, р. 36].

Индонезияда исламдық қаржы бойынша тек қана банк емес, исламдық сақтандыру компаниялары, микроқаржы ұйымдар, капитал нарығы және өзге де банктік емес қаржы институттары жақсы дамыған. Банктік емес исламдық қаржы институттарының Индонезияның ішкі нарығында кең таралуын ислам банкингінің дамуына қолайлы жағдай ретінде қарастыруға болады. Себебі банк институтының еркін қызмет етуі басқа да қаржы ұйымдарға тәуелді [109, р. 72-73]. Әсіресе микроқаржы компаниялары өнімдерінің халыққа қол жетімдірек болу ерекшелігі исламдық қаржы өнімдерінің халық арасында кең танылып, сұраныстың артуына септігін тигізеді.

Бастапқыда Индонезия Орталық банкі 2002-2012 жылдарға арнап ислам банкін дамыту бойынша арнайы бағдарлама бекіткен болатын. Бағдарламада ислам банкингінің мемлекеттік басқару және қадағалау тетіктерін жетілдіру, сала бойынша ақпараттық-танымдық базаларды қалыптастыру, кадр даярлау және жан-жақты институционалды түрде дамыту жоспарға енді. Кейін 2011 жылы Индонезия Қаржы қызметтерін бақылау органының (Indonesian Financial Services Authority) бастамасымен 2015-2019 жылдарына арналған үш түрлі жол

картасы бекітілді. Атап айтқанда: 1) Ислам банкингі индустриясын дамыту жол картасы; 2) Исламдық капитал нарығын дамыту жол картасы; 3) Банктік емес исламдық қаржы институттарды дамыту. Сонымен қатар 2016 жылы Индонезия президенті елдегі исламдық қаржының дамуын жеделдету мақсатында «Исламдық Қаржыландыру істері бойынша Ұлттық Комитет (National Islamic Finance Committee)» ұйымын құру туралы қаулы қабылдады. Аталмыш ұйымның құрамына Орталық Банк, Индонезия Қаржы қызметтерін бақылау органы, Индонезия Депозиттерді Кепілдендіру Корпорациясы, Қаржы министрлігі, Дін істері министрлігі сияқты барлығы он түрлі ведомство кірді. Ұйымға исламдық қаржы индустриясына қатысты мәселелердің шешімін мемлекеттік деңгейде қарастыру міндеті тапсырылды [109, p. 72, 73]. Қаржы министрлігі исламдық қаржы транзакцияларының ерекшеліктеріне сәйкес салықтық реттеу жүйесіне бірқатар өзгерістер енгізді. Олардың қатарында исламдық қаржы контрактілерін қосарлы салық салу (double taxation) жүгінен босататын өзгертулер бар екендігін атап өткен маңызды [109, p. 74].

Индонезияда исламдық қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігін қадағалау ісі жақсы жүйеленген. Бұл бағытта елдегі ең жоғарғы орган – Ұлттық Шариғи Кеңес (National Shariah Board) болып табылады. Аталмыш орган индонезиялық ислам ғұламалары кеңесінің (діни басқармасының) еншілес ұйымы ретінде құрылған. Ұлттық Шариғи Кеңестің мынадай артықшылықтары бар: 1) Діни шешімдерді дербес түрде шығару құзыретіне ие; 2) Кеңес құрамындағы дін ғұламаларының түрлі ұйымдардан жиналуы; 3) Соңғы шешімнің кеңес мүшелерінің ортақ келісімі негізінде ғана шығуы; 4) Кеңес өз қадағалауындағы исламдық қаржы институттар тарапынан қаржыландырылмайды. Аталған ерекшеліктер өз кезегінде Ұлттық Шариғи Кеңестің тәуелсіз әрекет ететіндігін айқындайды. Кеңес өз қызметінде барынша діни принциптерге бекем болуға тырысатын ұйым ретінде танылған. Кейбір мұсылман елдерінде рұқсат деген пәтуаға ие болған «ғинә», «тауарруқ», «бәйғу дәйн» секілді келісімшарт түрлеріне индонезиялық шариғи кеңестің тыйым салуы оның шариғат принциптерін қатаң ұстанатындығының айқын мысалы [76 National and Global] Индонезиядағы ислам банктері Ұлттық Шариғи Кеңестен бөлек белгілі бір деңгейде AAOIFI және IFSB секілді халықаралық ұйымдардың стандарттарына да сүйенеді [116]. Аталған жайттар елдегі шариғат мәселелерін қадағалау жүйесі жақсы қалыптасқандығын көрсеткенімен шариғи аудит ісін дамыту керек деушілер бар. Индонезиядағы ислам банктердің шариғатқа сәйкестігін зерттегендер ислам банктерінде шариғи аудит пен аудит нәтижелерінің жалпы жұртшылыққа ашық жариялануы мәселелері толық жетілмеген деген қорытындыға келген [116, p. 159].

**Пәкістан және Бангладеш.** Соңғы жылдары исламдық қаржы саласында мемлекеттік қолдау тауып дамып келе жатқан нарықтардың қатарында Пәкістан және Бангладеш елдерін атап өткен жөн. Пәкістан Үкіметі мен Орталық банкі елдегі исламдық қаржы саласын реттеуші құқықтық базаны жетілдіріп, индустрияның дамуына серпіліс берді. Нәтижесінде 2013 жылы ислам банктерінің елдегі қаржы нарығындағы 9 % құраса, 2021 жылы 17 % дейін

көтерілген. Ал Бангладеште Орталық Банк 2020 жылдан бері елдегі үш пайыздық банктің ислам банкіне ауысуына рұқсат беріп, толыққанды ислам банктерінің жалпы саны 11-ге жетті. Мұның алдында он жылға жуық уақыт бойы пайыздық банктердің ислам банкіне ауысуына рұқсат бермей келген Орталық банкінің соңғы жылдары 3 банкке бірдей лицензия беруі Бангладеш билігінің қолдауы артқандығын көрсетеді [110, p. 35].

**ТМД елдері.** IFSB ұсынған статистикалық мәліметте ТМД елдеріндегі ислам банктері бойынша жалпы активтің 70 пайызы Қазақстанға тиесілі деп көрсетілген [110, p. 13]. Қазақстан бұл бағытта көрші елдермен салыстырғанда көш бастаушы ел болып көрінгенімен, исламдық қаржының елдің ішкі қаржы нарығындағы үлесі әлі күнге дейін 1 пайызға жетпей отыр [2]. Бұл көрсеткіш жалпы алғанда исламдық қаржы индустриясының ТМД мемлекеттеріндегі даму деңгейінің төмендігін айқындайды.

**Қырғызстан.** Соңғы жылдары Орта Азия елдерінің ішінде Қырғызстанның ислам банктерін дамытуға бағытталған бастамаларды қолға алып жатқандығы байқалады. Қырғызстанда ислам банктерінің қызметтерін басқаруға қатысты құқықтық базаны, әсіресе тәуекелдерді басқару мен корпоративтік басқару тетіктерін жетілдіруге күш салынып жатыр [110, p. 13].

2018 жылғы есеп бойынша Қырғызстанда ислам банкингінің ішкі нарықтағы үлесі 1,6% құраса, 2020 жылы керісінше 1,2% төмендеп кеткендігі байқалған. Қырғызстанда ислам банкингінен бөлек исламдық микроқаржылық институттар дамып келеді. 2020 жылғы көрсеткішке сәйкес елдегі исламдық микроқаржылық институттар ішкі нарықтың 5,6% құраған. Қырғызстандағы исламдық қаржы институттар: Ecoislamic bank (Ұлттық банктен лицензия алған ең алғашқы ислам банкі); Mol Bulak Finance, Ak Nur Capital, Ak Karzhy, Kompanion Invest микроқаржылық институттар; Ijara Company Kyrgyzstan лизинг компаниясы. Қырғызстанда пайыздық банктерге өз құрылымынан исламдық терезе ашуға рұқсат берілген. Әзірге «Bakai банкінің» құрамында Islamic Financial Center исламдық терезесі қызмет етуді. Оған қоса, RSK және Ayil Bank сынды пайыздық банктер исламдық терезе ашуға әрекет жасауда. Елдегі банк және сақтандыру, лизинг, капитал нарығы секілді қаржы салаларына заңнамалық өзгертулер енгізіліп, исламдық қаржы индустриясының құқықтық базасын жетілдіру қолға алынуда. Заңнаманы жетілдіру жұмыстары көбінесе Қырғызстан Ұлттық Банкінің бастамасымен жүзеге асуда. Ел нарығында қолданылатын негізгі қаржы өнімдері: мұрабаха, ижара, мудараба және қард хасан. Қырғызстан Ұлттық Банкте Исламдық Қаржы Өнімдері бойынша арнайы департаменттің жұмыс істеуі ел билігінің исламдық қаржы нарығын дамытуға деген қызығушылығын көрсетеді [117]. Бұл бастамалардың нәтижесінде алдағы жылдары Қырғызстан ислам банктерінің елдегі банк секторындағы үлесін 1,5% - ға дейін көтереді деп күтілуде [110, p. 13].

**Өзбекстан.** Соңғы жылдары Өзбекстан билігі исламдық қаржы жүйесін енгізу бағытындағы нақты қадамдар жасай бастады. 2020 жылы елде президенттің қаулысымен Сукук исламдық құнды қағаздарын шығару жоспары бекітілді [118]. Сарапшылар саны 34 миллионнан асқан халқы бар Өзбекстан



нарығында исламдық қаржы жүйесінің даму болашағы бар деп болжайды. Соңғы жүргізілген әлеуметтік зерттеуге қатысқан кәсіпкерлердің 60%, жеке тұлғалардың 68% діни себептерге байланысты пайыздық банктердің қызметін қолданбайтындығын білдірген. Респонденттердің 75% (тіпті қымбат болған жағдайдың өзінде) ислам банктерінің өнімдерін тұтынуға дайын екенін айтқан. Бұл көрсеткіш исламдық қаржының дамуы елдегі қаржылық қолжетімділік деңгейінің (financial inclusiveness) көбеюіне оң әсерін тигізетіндігін айқындайды [117, p. 151]. Өзбекстан билігі исламдық қаржы жүйесін пайыздық банктерде исламдық терезелер ашу арқылы енгізу жолын таңдады. Алғашқы болып Өзбекстандық Halq Bank өз құрылымында исламдық терезе ашты. Сонымен қатар Touropbank банкі ICD корпорациясының қолдауымен исламдық терезе ашуға дайындық жұмыстарын жүргізіп жатыр [118, p. 67]. Ендігі кезекте Өзбекстанда ислам банкингі, исламдық құнды қағаздар нарығы және исламдық сақтандыру бойынша қолайлы құқықтық инфрақұрылым мен басқару тетіктерін дамыту күн тәртібінде тұр [117, p. 151].

**Тәжікстан.** Халқының 99% мұсылман саналатын елде ислам банктеріне деген сұраныс үлкен болады деп күтілуде. Тәжікстанда ислам банктерін дамыту ішкі және сыртқы капитал тарту мүмкіндігі ретінде қарастырылды [119]. 2012 жылы Тәжікстан Ұлттық банкі малайзиялық «Zaid Ibrahim & Co» халықаралық консалтингтік компаниясымен бірлесіп ислам банкингіне арнап заң жобасын дайындауға келісті [120]. Заң жобасын әзірлеу барысында Қазақстан, Қырғызстан, Малайзия және Индонезия елдерінің тәжірибелері арнайы қарастырылды [119, p. 45]. Нәтижесінде 2014 жылы «Закон РТ об Исламской банковской деятельности» атты жеке заң қабылданды [121]. Қазақстан мен Қырғызстан ислам банкін заңдастыруда елдің банк туралы заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу әдісін қолданса, Тәжікстан тәжірибесі ислам банкіне арнап жеке заң қабылдаумен ерекшеленеді. Заңнамада ислам банктерін ашумен қатар пайыздық қаржы институттарында исламдық терезе ашуға рұқсат берілген. Қазіргі уақытта Тәжікстанда ОАО «Тавхидбанк» (2019 жылы құрылған) толыққанды ислам банкі мен «Имон» және «Хумо» микроқаржы ұйымдарының исламдық терезелері жұмыс істейді [119, с. 48]. Сонымен қатар елдегі бөлшек банк қызметтері бойынша көшбасшылардың бірі «Алиф Банк» өз құрылымынан исламдық терезе ашуға әзірлік жұмыстарын жүргізуде [122]. IFDI индикаторына сәйкес Тәжікстан 2021 жылы Орта Азия мемлекеттерінің арасындағы ислам банкингі активінің өсімі бойынша жоғары көрсеткішке ие ел ретінде танылды. Тәжікстан ислам банкингімен қатар исламдық сақтандыру компанияларын дамыту ісін қолға алуда. Жергілікті ислам банктерінің бірі Tawhid Bank 2022 жылдың ақпан айында AlHuda CIBE компаниясымен бірлесе отырып исламдық сақтандыру компаниясын ашуға келісім жасасты [123].

**Әзірбайжан.** Әзірбайжанда исламдық қаржы секторына арналған нормативтік-құқықтық база құру мәселесі әзірге қарастыру сатысында. Соған қарамастан бірқатар исламдық қаржы институттары мүмкіндігінше шарифатқа сәйкес қаржы қызметтерін ұсынуға әрекет етуде. Атап айтқанда, Әзірбайжан Халықаралық банкінде исламдық қаржы өнімдерімен жұмыс істейтін арнайы

бөлім жұмыс істейді. Ислам Даму Банкімен бірлесе отырып құрылған Caspian International Investment Company шет елден инвестиция тарту мен жергілікті компанияларды халықаралық нарыққа шығуын қамтамасыз етумен айналысады. Одан бөлек Ansar Leasing, Joint Leasing секілді бірқатар лизингтік компаниялар шарифатқа сәйкес қызметтер ұсынады. Дегенмен елде исламдық қаржы бойынша арнайы нормативтік-құқықтық базаның жоқтығы аталмыш қаржы институттарының толыққанды қызмет ету мүмкіндіктерін шектеуде [122].

Кесте 8 – ТМД құрамындағы мұсылман мемлекеттеріндегі исламдық қаржы секторының 4 түрлі көрсеткіш бойынша салыстырмалы жағдайы

Мемлекет	Қазақстан	Қырғызстан	Тәжікстан	Өзбекстан	Әзірбайжан	Түркіменстан
IFDI индексі	17.55	10.37	7.78	6.47	3.64	3.35
Сандық даму	3.19	0.92	4.23	1.07	0.70	0.00
Оқу-ағартушылық	7.75	0.00	0.00	9.59	0.89	0.00
Басқару	52.54	33.28	16.67	4.34	0.00	0.00
Қоғамның ИҚ жүйесіне хабардарлық деңгейі	12.80	17.68	17.99	17.35	16.61	16.76
Ескерту – [112] дереккөзі негізінде құрастырылды						

Кестеде бейнеленгендей, Қазақстан бірқатар көрсеткіштер бойынша ТМД елдерінің алдына шыққанымен, қоғамның исламдық қаржы жүйесінен хабардарлық деңгейі жағынан соңғы орынға түсіп қалған.

**Ресей.** Ресей Федерациясы исламдық қаржы секторын дамыту жағынан жоғары әлеутке ие. Түрлі статистикалық мәліметтер негізінде Ресейдегі мұсылмандардың саны 15-25 миллионның арасында деген болжам бар. Соған қарамастан осы уақытқа дейін федерацияда исламдық қаржы ұйымдарының қызметі заңдастырылмай келді. Ислам банкі туралы сөз қозғалғанда зертеушілердің көпшілігі кезінде Ресейде қызмет еткен «Badr-Forte Bank» банктің тәжірибесін мысалға келтіреді. Аталмыш банк федерациядағы ең алғашқы (1997 жылы ашылған) ислам банкі ретінде танылады. Ислам банкингі заңдастырылмағандықтан «Badr-Forte Bank» өзін ресми түрде исламдық банк ретінде жарияламады. Десе де халықаралық заң нормалары мен Федерация заңына қайшы келмейтін бөлігінде шарифат талаптарын басшылыққа алуға

тырысты. Нәтижесінде 2006 жылы Ресей орталық банкі «Badr-Forte Bank» банктің қызметін заңға қайшы деп тауып лицензиясынан айырды. Одан кейін де федерациядағы кейбір пайыздық банктер тарапынан исламдық терезе ашуға талпыныстар болды. Дегенмен ислам банкінің заңнамалық негіздері болмауына орай исламдық қаржы өнімдерінің қолданысы тек шағын микроқаржы ұйымдар деңгейінде көрініс табумен шектеліп келді. Оның өзінде арнайы құқықтық инфрақұрылымның жоқтығының салдарынан исламдық қаржы өнімдері қосымша салықтарға ілігіп, нәтижесінде пайыздық қаржы өнімдеріне қарағанда бағалары қымбат болуына алып келді [18, p. 130-134].

Ресей үкіметінің исламдық қаржы секторына қызығушылығы батыс елдері тарапынан салынған экономикалық санкциялардан кейін басталды. Әсіресе соңғы санкциялардан кейін елде қаржы секторын әртараптандыру бағытында исламдық қаржы секторын заңдастыру мәселесі қолға алына бастады [123, p. 33]. 2022 жылы Ресей Парламентіне исламдық қаржыны енгізу жөнінде заң жобасы ұсынылды. Заң жобасында исламдық қаржыны енгізу бастамасын алдымен Федерация құрамындағы Шешен Республикасы, Дағыстан, Башқұртстан және Татарстанда пилоттық жоба ретінде сынап көру ұсынылған. Ресей Орталық Банкі исламдық қаржы секторын бүкіл Федерацияға енгізбестен бұрын мұсылмандар көп шоғырланған аталмыш республикаларда сынап көруді дұрыс көріп отыр [123, p. 58]. Ресейде сала бойынша кадрларды даярлау жұмыстары да қолға алына бастады. Соның бірі Сбербанк корпоративті университетіндегі исламдық қаржы негіздері, исламдық қаржы өнімдері, исламдық капитал нарығы, исламдық бухгалтерлік есеп және корпоративті басқару салаларын қамтитын курс [124].

#### **2.4. АҚШ және Батыс Еуропа елдеріндегі ислам банктерінің тәжірибесі**

**Америка Құрама Штаттары.** Исламдық қаржы институттарға деген сұраныс тек қана мұсылман мемлекеттерінде емес батыс елдерінде де артып келеді. АҚШ-тағы исламдық қаржы индустриясына қатысты бастамалардың көпшілігі (retail) бөлшектік қаржы өнімдеріне әсіресе тұрғын үйді қаржыландыруға байланысты [125]. 2006 жылы The Fiqh Council of North America (Солтүстік Америка Фикһ Кеңесі) АҚШ-та өмір сүруші мұсылмандарға қатысты «Елімізде исламдық ипотека ұсынушы компаниялардың ашыла бастауына орай елдегі мұсылмандар осы ислами компаниялардың қызметіне жүгініп, өсімге негізделген ипотекалардан бас тартуы тиіс» деген пәтуа шығарды [125, p. 6].

АҚШ-тағы исламдық қаржы өнімдерінің қолданылу ерекшелігі басқа елдерден өзгеше. Америкада алтернативті қаржы өнімдеріне бейімделген арнайы құқықтық инфрақұрылым болмағандықтан, ондағы ұсынылатын исламдық қаржы өнімдер қолданыстағы заңнама шеңберінде ғана жүзеге асуда. Іс жүзінде АҚШ-тағы исламдық қаржы мекемелері үшін діни принциптерді федералды және әрбір штатқа тиесілі әкімшілік-территориалды деңгейде

қабылданған заңдарға сәйкестендіру күрделі мәселе. Алғашқыда Американың Ұлттық Банкі бекіткен заңнамаға сәйкес коммерциялық банктер қандай да бір меншікті алып-сату ісімен айналысуға немесе меншікті иеленуге құқығы жоқ болатын. Бұл талап әсілінде ислам банктерінің меншікті сатып алып оны клиентке қайта сату арқылы жүзеге асыратын мурабаха, ижара, мушарака мутанақиса секілді қаржы өнімдерін қолдану мүмкіндігін шектеді [126]. Бірақ соған қарамастан 1997 жылы АҚШ-тағы банктерді басқаратын Валюта есептеушісінің кеңсесі (The Office of the Comptroller of the Currency) the United Bank of Kuwait банкінің тұрғын үй қаржыландыруда «الإجارة المنتهية بالتملك» - сатып алу құқығымен жалға беру» қаржы өнімін қолдануға қатысты сұратымын мақұлдады. Сонымен қатар 1999 жылы қабылданған № 867 қаулыда мурабаха қаржы өніміне рұқсат берілді [54, p. 124-125]. Аталмыш қаржы ведомствосының ижара және мурабаха қаржы өнімдеріне рұқсат беруіне оларды пайыздық несиенің эквиваленті ретінде қарастыруы негіз болды. Басқаша айтқанда аталмыш исламдық қаржы өнімдері рәсімделу тәртібі жағынан ерекшеленгенімен заң алдында жалпы мәні мен тәуекел деңгейі жағынан пайыздық ипотекаға теңестірілді. Валюта есептеушісі кеңсесінің бұл интерпретациясы АҚШ құқықтық жүйесінің заңнамасы сөзбе-сөз емес, жалпы базалық принциптер деңгейінде жағдайға икемделіп қарастыратын кездері болатындығын көрсетеді. Аталмыш жағдай өз кезегінде исламдық қаржы институттарының АҚШ нарығына көбірек енуіне һәм ұсынылатын балама қаржы өнімдердің қатарын арттыруға ынталандырады [126, p. 358-361]. 2002 жылы Guidance Financial қаржы мекемесі тұрғын үй қаржыландыруда «المشاركة المتناقصة – мушарака мутанақиса» қаржы өнімін қолданысқа енгізді. Бұл бастама алғашында Вашингтон қаласы мен Мэриленд, Виргиния штаттарына бағытталғанымен кейінірек оның қамту аумағы 32 штатқа дейін жетті [54, p. 112].

Дегенмен АҚШ заңнамасында исламдық қаржы өнімдерінің қолданысына кедергі келтіретін мәселелер толық жойылған жоқ. Мысалы, Американың заңнамасы депозиттік салымдарды шарифатқа сәйкес «Profit Loss Sharing – пайданы бөлісуші шығынды да бірге көтеруі тиіс» принципі бойынша рәсімдеуге тыйым салады. Қолданыстағы заңнама керісінше қаржы институттардағы депозиттік салымдардың шығынға ұшырамауына кепілдік берілуін талап етеді. Ал бұл талап, көбінесе исламдық депозиттерді рәсімдеуде жиі қолданылатын мудароба мәмілесінің шарттарына қайшы келеді. Сонымен қатар кейбір штаттардың заңдары мурабаха және ижара өнімдері арқылы тұрғын үй немесе автокөлікті қаржыландыру үшін лизинг және автокредит қызметтерін көрсету құқығын қуәландыратын қосымша лицензиялар талап ету арқылы мәселені күрделендіреді [126, p. 374-375]. Тұрғын үй немесе басқа да меншік түрлерін қаржыландыру барысында кездесетін негізгі қиыншылықтардың бірі салық жүктемесі. АҚШ-тың салықтық жүктемесіне сәйкес мурабаха және ижара қаржы өнімдері қосарлы салыққа ілігеді. Нақтырақ айтқанда исламдық қаржы мекемесі қолданыстағы заң бойынша мүлікті өзіне сатып алғанда бір рет және оны клиентке сатқанда екінші рет меншікті тасымалдау салығын (property transfer

taxes) төлеуге мәжбүр. Алайда қосарлы салық жүктемесі кейбір штаттарда (мысалы Нью-Йоркта 2008 жылы) оңтайлы шешімін тауып, исламдық қаржы институттары екіншісінен босатылды [54, p. 127].

**Батыс Еуропа.** Исламдық қаржы саласы Еуропа елдерінде, әсіресе Англияда жақсы дамығандығын атап өту керек. Еуропа елдеріндегі ең алғашқы ислам банкі ашу талпынысы Люксембург мемлекетінде орын алды [54, p. 112]. Жалпы айтқанда еуропалық банкирлер ислам банктерін табыс табудың альтернативті жолы ретінде қарастырады. Исламдық қаржы индустриясы Еуропа елдері мен араб елдерінің арасында қаржы байланысын нығайтуда үлкен рөл атқарады. Алғашында араб елдері еуропалық банктердің моделін алған болса, ендігі кезекте батыс елдері керісінше ислам банктерінің жүйесін өз елдеріне енгізуге көшті. Еуропадағы ислам банктерінің қызметі тек қана шет елдік арабтардың емес, батыс елдерінде тұрақтаған жергілікті мұсылмандар қауымының қажеттіліктерін өтеуде де үлкен маңызға ие [127]. 2010 жылы Pew Research Center зерттеу орталығы ұсынған статистикалық мәліметке сәйкес Еуропадағы мұсылмандардың саны 44,1 миллионды құраған. Бұл көрсеткіш 2030 жылы 58 миллионға дейін көтеріледі деген болжам бар [128]. 1990 жылы мұсылмандар Еуропа халқының 4 % құраса, 2017 жылы бұл көрсеткіш 7 % дейін көтерілген [129].

Еуропалық банкирлер исламдық қаржы жүйесіне алғаш рет өткен ғасырдың соңғы ширегінде қызығушылық білдіре бастады. Оған 1975 жылдан бастап Парсы шығанағы араб мемлекеттерінде пайда бола бастаған ислам банктері себеп болды. Аталмыш араб елдеріндегі кәсіподақтар Еуропадан тауарларды импорт жасау барысында жаңа ашылған ислам банктерінің қаржы өнімдеріне жүгінуге көшті. Дәлірек айтқанда ислам банктері мурабаха қаржы өнімі арқылы Еуропадан импортталушы тауарды алдымен өзі сатып алып кейін оны елдегі алдын ала тапсырыс беруші араб кәсіпкерлерге қайта сатумен айналысты. Ал экспорттаушы тараптардың атынан еуропалық пайыздық банктер әрекет етті. Яғни орын алған халықаралық саудада импорттаушы тараптың атынан ислам банктері шықса, экспорттаушы тараптан еуропалық пайыздық банктер қызмет етіп, екі түрлі моделдегі банктер арасында тығыз қарым-қатынас орнай бастады. Нәтижесінде еуропалық банктер қаржы қарым-қатынас жасасушы жаңа құрылған ислам банктерінің жүйесімен танысуға қызығушылық таныта бастады [127, p. 2-3].

Кесте 9 – 2020 жылғы көрсеткіш бойынша Батыс Еуропа елдерінде қызмет етуші ислам банктері мен исламдық терезелердің саны

Мемлекет	Ұлыбритани я	Франци я	Германи я	Босния және Герцеговина	Белги я	Нидерл анд	Швейцари я
1	2	3	4	5	6	7	8
Ислам банкингі	5,35	0,87	0,79	4,46	1,04	0,60	0,39

## 9 кестенің жалғасы

1	2	3	4	5	6	7	8
Ислам банктерінің саны	7	-	2	1	-	-	-
Исламдық терезелер саны	8	4	2	-	1	1	1
Ескерту – [112] дереккөзі негізінде құрастырылды							

Батыс Еуропа мемлекеттерінің арасында исламдық қаржы жүйесін дамытуда көшбасшы ел – Ұлыбритания. Ұлыбритания исламдық қаржы индустриясы үшін Еуропаға ашылған қақпа ретінде есептеледі. Зерттеушілер бұл феноменді Лондонның әлемдегі алдыңғы қатарлы қаржы орталығы болуымен байланыстырады, екіншіден британдық банктер мен араб елдерінің арасындағы тығыз байланыстың өзіндік себебі бар [127, p. 2].

Исламдық қаржының даму үдерісі басқа секторлар секілді екі түрлі модель арқылы жүзеге асады. Бірінші әрі негізгі модель – халықтың жаппай сұранысының нәтижесінде, төменнен жоғары қарай даму бағыты. Мұны сұраныстың ұсынысты тудыратын жағдайына жатқызуға болады. Екінші түрі – үкіметтің бастамасымен салаға қажетті құқықтық инфрақұрылым әзірленіп, бірден исламдық қаржы институттура ашуға кірісу. Мұны жоғарыдан төмен бағыт алған даму бағыты немесе ұсыныстың сұраныстан бұрын туындау жағдайы деп атауға болады. Өзге Еуропа елдерінде исламдық қаржы индустриясы бірінші модель негізінде дамып келе жатса, Ұлыбританияда аталмыш модельдердің екеуі бірдей көрініс тапқан деп айтуға болады. Ұлыбританиядағы мұсылмандардың саны Франция және Германияға қарағанда аз болғандығына қарамастан исламдық банкингі бойынша олардан көп ілгері. Бұған ислам банктері өнімдерінің британиялық мұсылмандар арасында жоғары сұранысқа ие болуымен қатар, Британия билігінің саланы қолдауы себеп [127, p. 7, 8].

Британия билігі 2000 жылдан бастап заңнама мен салық жүйесіне бірқатар өзгертулер енгізіп, ислам банктерінің алдындағы кедергілерді жоюды қолға ала бастады. Әсіресе 2003 жылы ислам банктерін тауарды алып оны клиентке қайта сату үдерісінде қосарлы қосымша құн салығынан (VAT double taxation) босататын заңнаманың қабылдануы аталмыш бағытта орын алған маңызды бастамалардың бірі саналады. 2005-2006 жылдары заңнамаға енген өзгерістер исламдық қаржы өнімдерін қолдану мүмкіндігін кеңейтіп, оларға пайыздық қаржы өнімдерімен тең жағдай тудырды. Ұлыбританияда исламдық қаржы саласының еркін дамуын қамтамасыз ететін бұдан да басқа заңнамалық өзгерістер көп. Британиялық банктерді қадағалаушы Financial Service Authority (Қаржы қызметтерін бақылау органы) ішкі нарыққа исламдық қаржы секторын енгізуде «no obstacles, no special favors – кедергілер жойылуы тиіс, дегенмен артықшылық берілмейді» қағидатын ұстанады [54, p. 122].

Екіншіден, Ұлыбритания халқының исламдық қаржы өнімдеріне деген сұранысы өзге еуропалық елдерден көп ілгері. Бұл тұрғыдан Ұлыбритания

мұсылмандардың саны бойынша алдыңғы орындарда тұрған Франция және Германия деген елдердің өзін артта қалдырды. Еуропаның өзге елдеріндегі ислам банктерінің қызметі жергілікті халықтан гөрі Таяу Шығыс елдерімен арадағы ірі бизнес жобаларға (көбіне мұнай секторына қатысты) бағытталуда. Ал британиялық ислам банктерінде континенттегі өзге мемлекеттерге қарағанда қарапайым халыққа бағытталған бөлшектік қаржы өнімдері көбірек дамыған. Бұл құбылыс Британияда исламдық қаржы секторы билік пен халықтан бірдей қолдау тауып отырғандығын көрсетеді [127, p. 18].

Британиялық ислам банктер жеке тұлғаларға мурабаха өнімі арқылы жүзеге асатын қазыналық вексель (treasury account) мен мудараба арқылы рәсімделетін жинақ шот, мерзімді салым деген сияқты депозит түрлерін ұсынады. Ислам банктері табиғатында ақшалай кредит берудің орнына альтернативті қаржы мәмілелері арқылы тұтынушылар сұраныс білдірген тауарды тікелей қаржыландырады. Дегенмен Еуропада банктен тауар емес қолма-қол ақша күйінде қаржыландыру алуға сұраныс білдіруші клиенттер аз емес. Осы сұранысқа жауап ретінде Islamic Bank of Britain және басқа да бірқатар ислам банктері діни тұрғыдан түрлі сынға ұшыраған тауарруқ қаржы өнімін ұсынуды қолға алды [127, p. 7-10].

Британиялық ислам банктеріндегі бөлшектік қаржы өнімдері ипотека саласында жиі қолданыс табады. Исламдық ипотеканы алғаш рет Лондонда 1988 жылы Al Baraka Bank нарыққа енгізді. Екінші болып исламдық ипотеканы 1997 жылы United Bank of Kuwait ұсынды. Бірінші аталған банк баспананы қаржыландыру үшін ижара өнімін қолданса, екіншісі ижарамен қоса мурабаханы пайдаланды. Дегенмен ислам банктері исламдық ипотека рәсімдеуде қаржы өнімдерінің қайсыбірін қолданса да оның бағасы елдегі салық жүйесіне орай өте қымбат шығып отырды. Елдегі исламдық ипотеканың бағасы 2004 жылы Британия қаржы министрі ислам банктерін меншікті алып сату кезіндегі екі рет жүктелетін қосарлы салық салудан босатқаннан кейін ғана арзандай бастады. Бұл өзгерістен кейін нарыққа исламдық ипотеканы ұсынушы жаңа ойыншылар қосылды. Әсіресе бұл салада Arab Banking Corporation банкінің исламдық бөлшектік қаржы өнімдерін көрсету бойынша еншілесі Al Buraq банкі белсенді қызмет етеді. Al Buraq банкінің алдыңғылардан ерекшелігі оның ипотекада «المشاركة المتناقصة - мушарака мутанақиса» қаржы өнімін қолдануында [127, p. 7-10]. Мушарака мутанақиса өнімінің құрылымы мен жүзеге асу тәртібі үшінші тарауда түсіндірілетін болады.

Десе де ислам банкингі жалғыз Ұлыбританияда емес Еуропаның өзге мемлекеттерінде де даму үстінде. Континенттегі исламдық қаржыны дамыту жағынан жоғары әлеуетке ие мемлекеттердің бірі Франция. Еуропа мұсылмандарының көпшілік бөлігінің осы мемлекетте шоғырлануы саланың дамуына үміт сыйлайды. Франция өкіметі 2008 жылы исламдық қаржы өнімдерін қосымша салықтық жүктемелерден босатып, исламдық қаржы жүйесінің ел экономикасына интеграциялануын жеңілдететін бастамаларды қолға ала бастады. 2011 жылы елдегі пайыздық банктерден ашылған исламдық терезелер алғаш рет исламдық депозит ұсына бастады. Аталмыш бағыттағы

бастамалардың желісінде мұрабаха келісімшартына негізделген исламдық ипотека өнімі іске қосылды. Бұл өнім жергілікті мұсылмандар тарапынан үлкен сұранысқа тапты [54, р. 114, 115]. Франция өкіметінің исламдық қаржы индустриясын дамытуға көңіл бөле бастауына әсер еткен екі негізгі фактор бар: біріншісі – елге сырттан капитал тарту; екіншісі – исламдық қаржы саласы бойынша бәсекелесуші елдердің қатарынан қалмау [130]. Р. Уилсонның айтуы бойынша, Францияның құқықтық жүйесі роман-германдық моделге негізделгендіктен, елде исламдық қаржы индустриясын заңдастыру күрделі өзгерістерді талап етеді [131].

Германиядағы қаржы саласын басқарушы ведомство ислам банкінің қызметіне алғаш рет 2015 жылы рұқсат берді. Бұл мүмкіндікті бірінші болып пайдалану бас кеңсесі Стамбулда орналасқан Kuveyt Turk Bank ислам банкіне бұйырды. Бұл банк Германиядағы мұсылмандардың үлкен сұранысына ие болады деген үмітпен ашылды. Германияда көпшілігі түрік ұлтынан құралатын жалпы саны 4,5 миллион мұсылман шоғырланған. Сонымен қатар қаржы ведомствосы билігі тарапынан берілген лицензия Kuveyt Turk Bank банкіне тек Германия емес Еуро Одаққа мүше өзге де елдерде әрекет етуге құқық береді [132].

Еуропадағы шарифат ғалымдары қаржы мәселелеріне келгенде шафиғи мәзһабын басшылыққа алатын Малайзия және Индонезия елдерінен гөрі көбіне ханафи және малики мәзһабтарына басымдық беретін Парсы шығанағы араб мемлекеттері мен Оңтүстік Азия (Пәкістан) ғалымдарының діни пәтуаларын негізге алады [127, р. 11].

Халықаралық тәжірибені зерделей келе ислам банктері әлемнің көптеген елдеріне тарап, дамып жатқандығын қорытындылауға болады. Исламдық қаржы секторы, оның ішінде ислам банкингінің еркін дамуы бірінші кезекте елдің құқықтық жүйесіне тәуелді. Қазіргі таңда ел экономикасын тұтастай исламиландырған елдерден тек Иран және Суданды ғана атап өтуге болады. Қалған елдердің экономика және қаржы секторы негізінен англо-саксондық және роман-германдық құқықтық жүйелерге бағынышты екендігі аталды. Сарапшылардың бағамдауынша исламдық қаржы секторы роман-германдық жүйеге қарағанда англо-саксондық құқықтық жүйеде еркін әрі жеңіл дамиды. Мұны осы тарауда қарастырылған мемлекеттердің тәжірибесі қуаттай түседі.

Жалпы мемлекеттердің исламдық қаржы секторын енгізудегі қолданған әдістері әртүрлі. Ислам банктері бір елдерде ешқандай заңнамалық өзгеріссіз қолданыстағы заңның аясында әрекет етсе, бір елдерде қолданыстағы заңнамаға өзгерістер мен толықтырулар негізінде қызмет етуде. Қазақстанды екінші топқа жатқызуға болады. Одан бөлек ислам банктеріне арнап жеке заң қабылдап, кешенді-нормативтік база қалыптастыру әдісін қолға алған мемлекеттер бар. Исламдық қаржы секторына жеке құқықтық база қалыптастырған Малайзия, БАӘ, Кувейт секілді елдердің озық тәжірибесі соңғы аталған әдістің тиімділігін айқындады. ТМД елдерінің ішінде ислам банктеріне арнап жеке заң қабылдау бағытын таңдаған мемлекет Тәжікстан.



Әлемдік тәжірибені талдай келе, ислам банкинг жүйесін интеграциялауды қолға алған мемлекеттердің басты мақсаттары келесідей екендігі айқындалды: діни сенім негізінде банк қызметтерін пайдаланбаушы азаматтарды банк жүйесімен байланыстыру (financial inclusiveness); қаржы көздерін диверсификациялау; шет елден инвестиция капиталын тарту.

Араб елдерінің ішінде ислам банкингіне тиесілі актив көлемі бойынша Сауд Арабиясы алғашқы орында. Актив мөлшері жағынан Сауд Арабиясы тіпті әлемдік деңгейде бірінші болып табылады. Сауд Арабиясы ислам банкингіне қосқан актив мөлшері жағынан алдыңғы қатарда болғанымен, Корольдікте заңнамалық және институционалды дамыту тұрғысынан кешенді өзгерістерді талап ететін мәселелер аз емес. Корпоративтік басқару, әсіресе исламдық қаржы институттарды шарифатқа сәйкестігін қадағалау жүйесі жағынан БАӘ жоғары көрсеткішке ие. Бахрейн бөлшектік исламдық қаржы өнімдерін дамыту жағынан тек араб елдері емес әлемдік деңгейде танымал. Ислам банкингі Солтүстік Африка елдерінде де дамып келеді. Құрылықтағы ислам банкингін дамыту бойынша Марокко елі ерекше назарға ілінуде. Елдегі 2017 жылдан бастап ашыла бастаған ислам банктері мен исламдық терезелерге тиесілі филиалдардың жалпы саны 2 жыл ішінде жүзден асып үлгерген.

Азия мемлекеттерінің ішіндегі сала бойынша көшбасшы ел Малайзия саналады. Малайзия мемлекеті келесідей бағыттар бойынша озық үлгі көрсете білді: жүйелі басқару және қадағалау механизмдері; өкіметтің ресми түрде жан-жақты қолдау көрсетуі; нормативті-құқықтық базаның жетілуі; шарифи қадағалау жүйесі (shariah governance); банктік емес исламдық қаржы институттар түрлерінің дамуы; технологиялық инновация; ғылыми-академиялық бағдарламалардың көптігі мен жүйелілігі.

Әдетте исламдық қаржы жүйесінің қандай да бір мемлекетте даму перспективасын болжағанда бірінші кезекте ол жердегі мұсылмандар саны есепке алынып жатады. Дегенмен қарастырылған мемлекеттердің даму қарқыны мұсылмандардың саны әрқашан исламдық қаржы секторының даму индикаторы бола бермейтіндігін көрсетті. Оған Малайзияның исламдық қаржы саласында өзінен демография жағынан көп есе жоғары Индонезия, Пәкістан секілді мемлекеттердің алдына шығуын мысалға келтіруге болады. куә.

Түркия мемлекетінде қолға алынып жатқан бастамалар елдегі исламдық қаржы саласының даму перспективасын көрсетеді. Алайда, Түркияның исламдық қаржы бойынша жетекші елдердің алдыңғы қатарларынан табылмауы елдің өз әлеуетін әлі толық пайдаланбай отырғандығын көрсетеді. Салыстырмалы түрде Түркия исламдық қаржы индустриясын енгізу тәжірибесін өзімен қатар бастаған Малайзия және Парсы шығанағы араб мемлекеттерінен біраз артта қалып қойды. Исламдық қаржы секторының Түркия нарығында еркін дамуын тежеуші негізгі факторлар жоғарыда аталып өтті.

Батыс Еуропа елдеріндегі исламдық қаржы секторының даму қарқынын салыстырмалы талдау нәтижесі Ұлыбританияны алдыңғы орынға шығарды. Қорыта айтқанда, Ұлыбританиядағы бастамалар мен жетістіктердің басты себебі исламдық қаржы саласының билік және халық тарапынан бірдей қолдау

табуымен байланысты деп тұжырымдауға негіз бар. Басқаша айтқанда, Ұлыбританияда исламдық қаржы секторы «жоғарыдан төмен» және керісінше «төменнен жоғары» даму моделі бірдей қолданыс табуы оң нәтиже берді. Жалпы алғанда исламдық қаржы секторының Ұлыбритания, Франция, Германия, АҚШ және өзге батыс елдерде түрлі деңгейде қолданыс табуы бұл саланың тек мұсылман елдерімен шектелмейтіндігін айқындайды.

Исламдық қаржы индустриясын елдің қаржы секторына интеграциялау үрдісі кеш болса да ТМД елдерінде де қолға алына бастады. Бұл өңірдегі алғаш бастама көтерген Қазақстан мен Қырғызстан. Кейін келе Тәжікстан, Әзірбайжан, Өзбекстан және Ресей Федерациясы қатарға қосыла бастады. Жалпы алғанда ТМД елдері исламдық қаржы индустриясын дамытуда әлі бастапқы кезеңде жүр. Қазақстан Үкіметі бастапқыда 2020 жылға дейін елдегі исламдық қаржының үлесін 5% жеткізуді мақсат еткен болатын. Сол бағытта елде бірқатар заңнамалық өзгерістер енгізіліп, институционалды бастамалар орын алды. Алайда ішкі нарықтағы үлесі 1% жетпейтін исламдық қаржы секторының қазіргі жағдайы әуелде діттелген меженің іске аспағандығын көрсетеді. Келесі тарауда Қазақстандағы исламдық қаржы секторының қазіргі жағдайына кешенді талдау жасалып, мүмкіндіктер мен кедергілер зерттеледі.

### 3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНДУСТРИЯСЫ

#### 3.1 Қазақстанға исламдық қаржы секторының енуі: алғашқы тәжірибелер мен институционалды бастамалар

Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының тарихы ертеректен, тәуелсіздік алған уақыттан бастау алады. Қазақстанда алғаш рет исламдық қаржыландыру институты 1990 жылы Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасы кезеңінде құрылды. Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасы Сауд Арабиясымен серіктестік қарым-қатынасты дамыту мақсатында елде ислам банкі ашу туралы қаулы қабылдады. Қабылданған № 472 қаулыда 1991 жылдың 1-ші қаңтарында исламдық қаржы ұйымын құру туралы шешім бекітілген еді [133]. Кейін 1992 жылы еліміз тәуелсіздік алған уақытта президент Нұрсұлтан Назарбаев аталмыш келісімді жандандырып, № 5-ші қаулымен қайта бекітті. Нәтижесінде Қазақстанда алғаш рет Шейх Салих Камил басқаратын «Әл-Барака» ислам банкі желісінің филиалы құрылды. Әл-Барака банкі көбінесе еліміздегі мұнай-газ секілді ірі салаларды қаржыландырумен айналысып, елімізге сырттан тартылған алғашқы инвестициялардың қатарына кірді [65, р. 21]. Аталмыш банк Қазақстанның транзиттік кезеңіне тап болғандықтан тәуелсіздіктің алғашқы жылдарындағы қиыншылықтарды бірге өткерді. Осылайша Әл-Барака банкі елімізде бірнеше жыл бойы тұрақты қызмет атқарып, 1997 жылы Каспий Банк атты пайыздық банкке айналу арқылы өз жұмысын тоқтатты [21, р. 7]. Еліміздегі исламдық қаржыландыру саласындағы алғашқы тәжірибелері ретінде 1994 жылы америкалық доктор Яхия Абдурахманның бірқатар араб инвесторларымен бірігіп ашқан Техака Банк банкінің құрылуын атап өтуге болады. Құрылғаннан кейін үш жылдан соң банктің аты Lariba Bank (өсімсіз банк) деп өзгертілді. Lariba Bank елімізде баспана, сондай-ақ орта және шағын бизнесті қаржыландырумен айналысып, ақыры 2006 жылы акционерлерінің ауысуымен өз қызметін тоқтатып Asya Credit Bank атты коммерциялық банкіге айналды [65, р. 21].

Еліміздегі исламдық қаржы саласындағы маңызды бастамалардың бірі – 1995 жылы отызыншы қараша күні Ислам Даму Банкіне мүшелік елдердің қатарына қосылуы. Соның жетегімен 1997 жылы Алматы қаласында Ислам Даму Банкінің Орта Азия елдеріне қарасты аймақтық офисі ашылды [134]. Кейінірек Ислам Даму Банкіне қарасты ICD ұйымына қосылды. Банктің ресми ақпарат көзінде жарияланған ақпаратқа сәйкес Ислам Даму Банкі тарапынан Қазақстанға көрсетілген 2009 жылға дейінгі қаржыландыру операцияларының саны 84-ке жеткен. Оның 71-і толық аяқталса, 13 жобасы орындалу үстінде. Орын алған қаржыландыру жобалары мынандай салаларды қамтиды: агро-өнеркәсіп – 30, білім және инновация – 9, энергия қуаты – 2, қаржы секторы – 19, денсаулық және әлеуметтік сала – 3, кен өнеркәсібі – 6, ақпарат және коммуникациялық байланыс – 2 [135].

2000 жылдары еліміздегі екінші дәрежелі коммерциялық банктер Таяу Шығыс елдеріндегі ислам банктерінен қаржыландыру тартуға қызығушылық

білдіре бастады. Екінші дәрежелі банктердің арасында ислам банктерінен ең көп қаржыландыру тартқан БТА банкі болды. Соның ізімен 2005 жылдан бастап 2008 жылғы әлемдік қаржы дағдарысы аралығында еліміздегі бірқатар банктер шет елдік ислам банктерінен қомақты көлемде қаржы тартып үлгерді [20, p. 13-16]. БТА банкі өз кезегінде шет елдік ислам банктерінен «уәкала» келісімшарты арқылы қаржы тартып, оны жергілікті орта және шағын бизнестерді қаржыландыруға жұмсады. Қаржы операцияларында ижара, мурабаха, истисна және тауарруқ сынды исламдық қаржы құралдарын қолданды [136]. БТА банкінде қаржы операциялардың шариғатқа сәйкестігін қадағалаушы шариғи кеңес болмағандықтан, бұл қызметті шет елдік ислам банктері өз жауапкершілігіне алды. Мысалы, 2007 жылы Абу Даби Ислам банкі, CIMB және Barclays Capital банктерінен қомақты көлемде синдикатталған қаржыландыру алған кезде шариғи кеңесшілік қызметін Абу Даби Ислам банкінің шариғи кеңесі өз міндетіне алған болатын [137]. БТА банкінің ислам банктерімен жақсы қарым-қатынас орнатуға қаншалықты маңыз бергенін сол кездері банк құрылымында исламдық қаржыландыру мәселелері бойынша арнайы департамент ашылғандығынан көруге болады. Онымен қоса 2007 жылы БТА банкі Emirates Bank Group банкімен Қазақстан және көршілес Орта Азия мемлекеттерінде исламдық қаржыландыруды дамыту бойынша екеуара меморандумға қол қойған еді. Бұл бастама БТА банкі Ресей, Украина, Белоруссия, Грузия, Армения, Татарстан, Қырғызстанда филиалдарын ашып, өзінің ауқымын кеңейтіп жатқан кезеңге сәйкес келді [138]. Сәйкесінше Таяу Шығыстағы ислам банктер БТА банкін исламдық қаржыландыруды ТМД елдеріне енгізу жолындағы тиімді қақпа ретінде қарастырды [137]. 2005-2009 жылдар аралығында Таяу Шығыс елдеріндегі ислам банктерінен жалғыз БТА емес өзге де қазақстандық банктер қаржыландыру тартты (Кесте 10).

Кесте 10 – 2005-2009 жылдар аралығында Таяу Шығыс елдеріндегі ислам банктерінен қаржыландыру тартқан жергілікті пайыздық банктер

Мерзім	Қазақстандық пайыздық банктер (қаржыландыру тартушы тарап)	Ислам банктері/Исламдық терезелер (қаржыландырушы тарап)	Қаржыландыру көлемі
2006-2007	Банк Центр Кредит	Abu Dhabi Islamic Bank/ Commercial Bank of Qatar/ Boubyan Bank/ Dubai Bank PJSC/ Habib Bank	\$ 38 миллион
2007-2009	Альянс Банк	Abu Dhabi Islamic Bank/ Calyon Bank	\$ 150 миллион
2009	Халық Банк	IDB (Ислам Даму Банкі)	\$ 100 миллион
Ескерту – Дереккөз [139]			

Ресейлік зерттеуші Беккин Қазақстандық банктердің Таяу Шығыс және Оңтүстік Шығыс Азия мемлекеттерінен қаржы тартуға ерекше көңіл бөлуінің себебін 2008 жылғы әлемдік қаржы дағдарыстың алдында аталмыш аймақтардағы банктерде артық өтімділік (ликвидность) деңгейінің жоғары болуымен байланыстырады [140].

Алайда әлемдік дағдарыс салдарынан Қазақстандық пайыздық банктер шет елдік ислам банктердің алдындағы міндеттемелерін толық өтей алмай қалды. Батыстық қаржы ұйымдармен тығыз байланыста болған Қазақстандық банктер 2008 жылғы әлемдік қаржы дағдарысының соққысын ауыр сезінді. Нәтижесінде БТА, Альянс Банк, Темір Банк сияқты бірқатар пайыздық банктер дефолт жариялап, исламдық банктерден алған қаржыны қайтаруға қауқарсыздығын білдірді. Аталған банктердің көпшілігінің акционерлері өзгеріп жаңа келген басшылық банктің бұрынғы қарыздарын өтеу туралы талапты жауапсыз қалдырды. Бұл жағдай өз кезегінде Таяу Шығыс елдеріндегі инвесторлардың ТМД елдеріне деген сенімсіздігін тудырды. Оның кері әсері қазіргі күнге дейін байқалуда [65, p. 22].

Қорыта айтқанда, жоғарыда айтылған мысалдар Қазақстанның исламдық қаржыландыру саласындағы тәжірибелері 2009 жылғы заң шығару бастамасынан бұрын орын алғандығын айқындайды. Қазақстан ТМД елдерінің арасында тек заң шығару ісінде алғашқы болуымен емес жалпы исламдық қаржы институттарымен ерте қарым-қатынас орнатуымен де ерекшеленеді.

Қазақстандағы исламдық қаржы институттары тарихының екінші кезеңі 2009 жылы елімізде исламдық қаржы индустриясын дамыту бағытында жүзеге асқан заңнамалық өзгертулер мен толықтырулардан бастау алды. Қазақстан билігі елде орын алған заңнамалық өзгерістер мен толықтырулардан кейін ислам банкін құру бастамасын әуелде жергілікті бизнес қауымдастығынан күтті. Алайда қаржы кризисіне тура келген уақытта жергілікті кәсіпкерлер жаңа салаға инвестиция жасаудан жүрексінді. Нәтижесінде еліміздегі ислам банкингі саласында көш бастаушы алғашқы банк Біріккен Араб Әмірліктеріндегі Al Hilal банкі болды [140, p. 32]. Al Hilal ислам банкі 2010 жылы Қазақстан Республикасы және Біріккен Араб Әмірліктері үкіметтерінің келісімі негізінде ашылды.

Қазақстанда екінші болып ашылған исламдық қаржы ұйымы – Kazakhstan Ijara Company (әрі қарай Қазақстан Ижара Компаниясы) исламдық лизинг компаниясы. Қазақстан Ижара Компаниясы 2013 жылы ICD және өзге де отандық, шет елдік акционерлердің (арасында Қазақстандық Al Hilal ислам банкі бар) серіктестігінің негізінде құрылды [43, p. 103].

2017 жылы исламдық қаржыландыру нарығына Al Saqr Finance (әрі қарай Әл Сақр Финанс) атты жаңа исламдық қаржы лизинг компаниясы қосылды. Әл Сақр Финанс 2000 жылдан 2016 жылға дейін пайыздық қаржы лизингі компаниясы ретінде қызмет етіп, 2017 жылы исламдық қаржы лизинг компаниясына конвертацияланды [141].

Сонымен қатар дәл сол жылы елде «Заман-Банк» атты екінші ислам банкі ашылды. «Заман-Банк» ислам банкі пайыздық банк жүйесінен ислам банкіге конвертацияланған алғашқы банк саналады. Пайыздық банк ретінде 1991 жылы

құрылған Заман банкі Қазақстандағы ең алғашқы бес банктің қатарына кіреді. Бұл банк өзінің құрылымын исламдық банкіге ауыстыру әрекетін 2013 жылы бастады. Дәл осы жылы ICD ұйымының Заман банкінің негізгі акционерлерінің біріне айналуы конвертациялану процесіне өз серпінін берді. Ақыры 2015 жылы қабылданған пайыздық банктердің ислам банктеріне конвертациялануын рұқсат ететін заңның негізінде Заман банкі 2017 жылы ислам банкі ретінде қайта тіркелді [142]. Қазіргі уақытта Қазақстанның ішкі нарығында жоғарыда аталған төрт исламдық қаржы институттар қызмет етуде.

**Ислам қаржысы бойынша заңдық құқықтық базаның қалыптасуы және институционалды бастамалар.** 2008 жылғы әлемдік қаржы дағдарысынан әсер алған Қазақстан Республикасы альтернативті қаржыландыру көздерін қарастыра бастады. Ислам банктерінің әлемдік қаржы дағдарысы кезінде көрсеткен тұрақтылығы өз кезегінде Қазақстан билігінің исламдық қаржы индустриясына деген қызығушылығын арттырды. Соның желісінде 2009 жылы Қазақстан Республикасы ТМД елдерінің арасында бірінші болып Исламдық қаржыландыру институттарының қызметіне құқықтық база қалыптастыру ісін қолға алып, заң нормаларына қажетті өзгертулер мен толықтырулар енгізе бастады.

Елімізде исламдық қаржы жүйесіне құқықтық база қалыптастыру бағытындағы алғашқы қадам 2009 жылы қабылданған *«Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне ислам банктерін ұйымдастыру мен олардың қызметі және исламдық қаржыландыруды ұйымдастыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы»* заң саналады. Кейбір зерттеушілер Қазақстанда исламдық қаржы секторының заңнамалық базасын қалыптастыруда көбіне Малайзияның тәжірибесі басшылыққа алынғандығын айтады [143]. Заң жобаларын әзірлеу үрдісі 2008 жылы басталып, оған Малайзия, Біріккен Араб Әмірліктері және Ислам Даму Банкінің білікті мамандары мен сарапшылары қатысты [144].

Қазақстанда ислам банктерінің енуіне құқықтық база қалыптастырған негізгі өзгерістер мен толықтырулар *«Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызметтер»* атты заңда орын алды. Заңдағы өзгертулер негізінен ислам банктерінің қызметіне кедергі келтіруші мәселелерді шешуге, ислам банкін құруға қатысты талаптар мен олардың қызметін реттеуші регламенттер бекітуге және қадағалаушы мемлекеттік органдармен ара-қатынасын жүйелеуге бағытталды. Сонымен қатар ислам банктері үшін қаржылық делдалдық функциясын атқару барысында қолдануға болатын қаржы өнімдердің тізілімі бекітіліп, олардың әр қайсына қысқаша түсініктеме берілді. Атап айтқанда заңның 52-5 және 52-6 баптарында көрсетілген ислам банкінің операциялары тізілімінде мынандай қаржы өнімдері қамтылған: мудароба; қард хасан; мурабаха; мушарака; ижара; уәкала; уәдиға. Алайда аталған ислам банкінің өнімдері заңда мұндай ислами атаулармен емес, жалпы мән-мағынасы қазақшаға аударылып берілген. Сонымен қатар заң баптарында ислам банктерінің транзакциялары арнайы шариғи кеңестің тексеруінен өтуі міндеттелген [145].

Исламдық қаржы секторын енгізу бойынша заңнамалық база қалыптастырудағы екінші қадам – 2011 жылы 22 шілдеде қабылданған *«Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне исламдық қаржыландыруды ұйымдастыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы»* заңның қабылдануымен жүзеге асты. Бұл заңда исламдық құнды қағаздар шығару мәселелері мен оны шығарушы тараптар қарастырылды. Атап айтқанда, инвестициялық қорлардың акциялары, исламдық жалдау сертификаттары (сукук ижара) және басқа да ҚР заңнамасына икемді құнды қағаздарды заңдастыру жолға қойылды. Сондай-ақ *«Бағалы қағаздар рыногы туралы»* және *«Инвестициялық қорлар туралы»* заңдарға бірқатар өзгерістер еніп, Қазақстандық құнды қағаздар нарығында исламдық құнды қағаздарға арнайы сектор бөлінді.

Исламдық қаржы секторын ел экономикасына енгізу исламдық сақтандыру секторын да заңдастыруды талап етті. Исламдық қаржы индустриясының кешенді түрде дамуы исламдық сақтандыру компаниялардың қызметіне тәуелді. Осыны ескергендіктен көп ұзамай Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі мен Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігі біріге отырып исламдық сақтандыру бойынша заңнамалық базаның жобасын дайындауға кірісті [146]. Нәтижесінде 2015 жылы 27 сәуір күні *«Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне сақтандыру және исламдық қаржыландыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы»* заң қабылданды. Бұл заңда алғаш рет исламдық сақтандыру индустриясы заңдастырылып, оның қызметіне қатысты регламенттер жүйеленді. Сонымен қатар онда ислам банктері мен лизингтік компанияларға қатысты тағы да қосымша өзгертулер енгізу қарастырылды. Атап айтқанда ислам банктерінің өнімдер тізілімі *«Тауарды үшінші тұлғаға кейіннен сату шарттарымен коммерциялық кредит беру арқылы сауда делдалы ретінде жеке және заңды тұлғаларды ислам банкінің қатысуымен исламдық қаржыландыру»* (Тауаррук) және *«Агенттік қызмет арқылы жүзеге асатын инвестициялық депозит»* деген екі жаңа қаржы өнімімен толықтырылды [147].

Сондай-ақ дәл сол жылдың 24 қарашасында исламдық құнды қағаздарға қатысты қосымша өзгертулер енгізілді және пайыздық банктердің исламдық банктерге конвертациялануы заңдастырылды [148]. Артынша 2016 жылы пайыздық банктердің исламдық банкіне конвертациялануы туралы өтінішін қабылдау немесе қабыл етпеу қағидаттарын бекітетін Ұлттық Банктің арнайы қаулысы шықты [148].

Десе де Қазақстанда исламдық сақтандыру компаниясын ашу тәжірибесі заңнан бұрын көрініс тапқандығын айта кеткен жөн. 2010 жылы исламдық сақтандыру қызметін ұсынушы *«Такафул»* халал сақтандыру *«Өзара сақтандыру қоғамы»* тұтыну кооперативі құрылды. Бұл еліміздің тарихында исламдық сақтандыру саласы бойынша орын алған алғашқы тәжірибе саналады. Аталмыш компания өзінің қызмет ету уақытында медицина, автокөлік және қажылық сапары секілді салаларды сақтандырумен айналысты. Дегенмен ол кездері

исламдық сақтандыруға арналған заңнама болмағандықтан «Такафул» халал сақтандыру «Өзара сақтандыру қоғамы» тұтыну кооперативінің қызметі шағын әрі шектеулі болды. Кейін 2015 жылғы исламдық сақтандыруға қатысты қабылданған заңнамада талап етілген минималды жарғылық капиталға сәйкес келмегендіктен өз қызметін тоқтатуға мәжбүр болды [149].

Елімізде исламдық қаржы секторын дамытуға бағытталған заңнамалық өзгертулер және толықтырулармен қатар басқа да институционалды бастамалар орын алды.

2012 жылы исламдық қаржы секторы бойынша келесідей бастамалар жүзеге асты: Қазақстан Даму Банкі алғашқы болып 76,7 миллион АҚШ доллары көлемінде «Сукук» исламдық сертификаттарын шығарды; «Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасы» бекітілді; Ұлттық Банк ислам қаржы қызметтері кеңесіне (IFSB) қауымдастырылған мүше ретінде қосылды; Ұлттық Банк құрамында Исламдық қаржыландыруды дамыту департаменті құрылды [148].

2014 жылы – Ұлттық Банк Қазақстанда исламдық қаржыландыруды дамыту үшін заңдық құқықтық базаны жетілдіру істерінде Ислам Даму Банкінен техникалық қолдау тапты және ААОIFI және IIFM секілді халықаралық ұйымдарға бақылаушы мүше ретінде қабылданды [148].

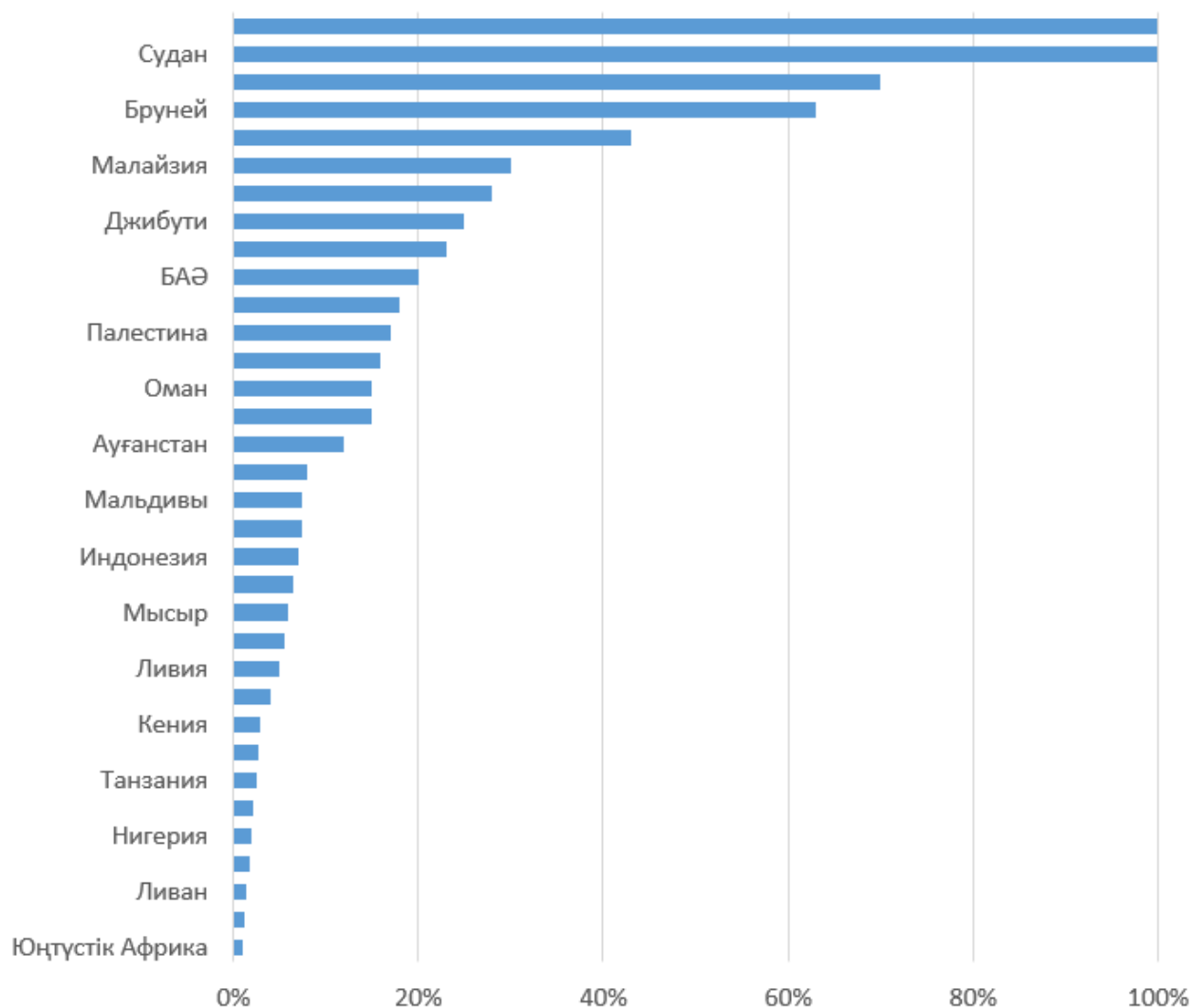
2018 жылы 5 шілдеде елордада Дубай халықаралық қаржы орталығы үлгісінде Астана халықаралық қаржы орталығының (АХҚО) негізі қаланып, исламдық қаржы секторын дамыту қаржы орталығының негізгі 5 бағытының біріне айналды [150]. АХҚО-ның құрылуы исламдық қаржыны дамыту бағытында орын алған маңызды бастама болып есептеледі. АХҚО алаңы исламдық қаржы бойынша Орталық Азия және ТМД елдері арасындағы өңірлік хаб болады деген мақсат қойылды [151].

Келтірілген мәліметтерді қорыта келе, Қазақстанның исламдық қаржы секторымен байланысын заңға дейінгі және заңнан кейінгі деген екі кезеңге бөліп қарастыруға болады. Заңға дейінгі уақытта исламдық қаржы бойынша арнайы құқықтық база болмағанымен, ол кезең бизнес қауымдастығының белсенділігімен ерекшеленеді. Осы тұрғыдан алғанда заңға дейінгі орын алған бастамаларды төменнен жоғары қарай бағытталған даму модель ретінде бағалауға болады. Ал 2009 жылдан басталған исламдық қаржы бойынша заңнамалық өзгертулер мен түрлі институционалды бастамалардың орын алуын керісінше жоғарыдан төмен қарай бағыт алған даму моделіне жатқызылады.

Қазақстан Республикасы ТМД елдерінің ішінде исламдық қаржы секторы бойынша жоғарыда аталған бастамаларымен ерекшеленеді. Дегенмен соған қарамастан Қазақстан бастапқыда көздеген нәтижеге әлі күнге дейін қол жеткізген жоқ. Үкіметтің 2012 жылғы 29 наурыздағы № 371 қаулысымен бекітілген «Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасында» исламдық қаржы өнімінің Қазақстан нарығындағы үлесін 2020 жылға дейін 3-5 % дейін жеткізу жоспарланған болатын [152, 153]. Алайда саланың қазіргі жағдайы жол картасында көрсетілген мақсаттар мен міндеттердің тиісті деңгейде жүзеге аспағандығына куә. Ислам банкингінің



Қазақстанның қаржы нарығындағы үлесі әлі күнге дейін 1% төмен болып тұр [134, р. 44; 154]. Қазақстанның ішкі нарығындағы ислам банкингіне тиесілі активтің өзге мемлекеттермен салыстырғандағы көлемін IFSB ұйымы ұсынған диаграммадан (Сурет 8) көруге болады.



Сурет 8 – Ислам банктерінің мемлекеттердің ішкі қаржы нарығынан алар үлесі

Ескерту – Дереккөз [110, р. 8].

Осы ретте Қазақстан нарығының бастапқыда діттеген межеге жетуіне қандай факторлар кедергі болды деген маңызды сұрақ туындайды. Диссертация жұмысында осы сұраққа объективті жауап іздеу мақсатында кешенді зерттеу жүргізілді. Зерттеу нәтижелері келесі тараушада талдауға алынды.

### 3.2 Қазақстандағы исламдық қаржы секторының даму тенденциясы және тежеуші факторлар

Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржының даму қарқынын тежеуші факторларды зерттеу бастапқы (primary source) және екінші ретті (secondary source) дереккөздерден алынған мәліметтерді талдау негізінде жүзеге асты. Бастапқы дереккөздер ретінде сауалнама арқылы жиналған мәліметтер қолданылды. Екінші ретті дереккөздерден ҚР қабылданған исламдық қаржыны дамыту бағытындағы жол карталар мен өзге авторлардың зерттеу жұмыстары зерделенді. Атап айтқанда 2012-2020 және 2020-2025 жылдарға арналған жол карталарындағы мақсаттар мен міндеттердің нәтижелері талданды.

Үкіметтің 2012 жылғы 29 наурыздағы № 371 қаулысымен қабылданған «Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасы» (әрі қарай 2012-2020 жол картасы) Қазақстанда исламдық қаржыны кешенді түрде дамыту бағытындағы маңызды құжаттардың бірі болып есептелді. 2012 жылы қабылданған аталмыш құжат сегіз түрлі бағытты қамтыды. Олар: құқықтық инфрақұрылымды жетілдіру; ақпараттық-түсіндірме жұмыстарын ұйымдастыру; исламдық қаржы инфрақұрылымын дамыту; халықаралық ынтымақтастықты нығайту; мемлекеттік секторды дамыту; исламдық қаржы қызметтер нарығын дамыту; ғылыми-оқыту саласын дамыту; инвесторлармен жұмысты оңтайландыру [102, р. 254]. Аталмыш жол картаның аясында исламдық сақтандыру және лизинг қызметінің заңдастырылуы, кейбір салықтық жүктемелердің жеңілдетілуі және пайыздық банкті исламдық банкке конвертациялау заңының қабылдануы секілді бірқатар бастамалар жүзеге асты. Алайда исламдық қаржы нарығының қазіргі жағдайы аталмыш жол картада қамтылған міндеттердің көпшілігінің орындалусыз қалғандығын айқындайды [134, р. 44].

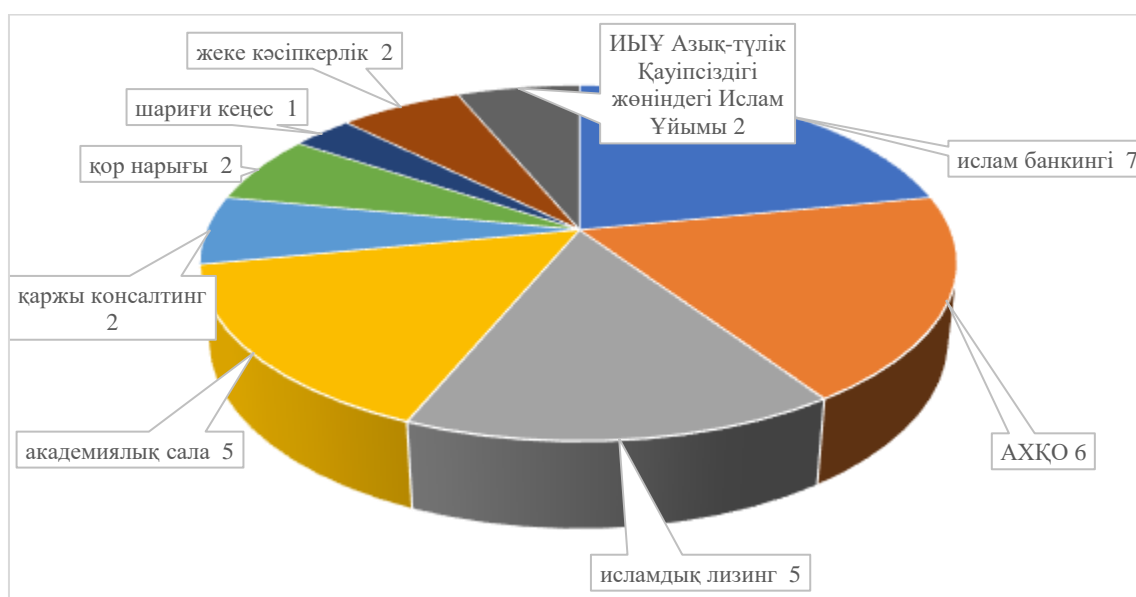
Отандық зерттеуші А.Салихова 2012-2020 жол картасында көзделген мақсаттардың тиісті деңгейде орындалмауын мынандай себептермен байланыстырады: құжаттағы тапсырмалар мерзімдерінің нақты белгіленбеуі, көптеген тармақтарға қатысты жауапты органдар мен қаржыландыру көздерінің нақты айқындалмауы [102, р. 260].

Кейін 2020 жылы Қазақстанда 2020-2025 жылдар аралығында исламдық қаржыландыруды дамыту бағытындағы жаңа Master Plan (әрі қарай мастер план) қабылданды. АХҚО-ның тапсырысы негізінде қолға алынған 2020-2025 мастер планы әзірлеу бастамасы Ислам Даму Банкі тарапынан техникалық қолдау тауып, жобаны әзірлеу жұмыстары малайзиялық ZICO Shariah Advisory Services компаниясына тапсырылды. Жалпы айтқанда бұл стратегиялық жоспардың алдына қойылған басты мақсат алдыңғы 2012-2020 жол картасындағы қол жеткізілмеген көрсеткіштерге жету. Онда Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы индустриясының үлесін 2025 жылға дейін 3-5 пайызға дейін көтеру көзделген. ZICO Shariah Advisory Services компаниясы мастер планы дайындаудан бұрын жергілікті заңнамалар мен нарықты кешенді түрде зерттеді. Нәтижесінде елдегі исламдық қаржы саласының, оның ішінде ислам банкингінің дамуын тежеуші бірқатар факторларды анықтап, олардың нақты шешімдерін

ұсынды [134, р. 44-56]. Жалпылама алғанда 2020-2025 мастер планындағы ұсыныстар елдегі пайыздық банктерге берілген мүмкіндіктер мен жеңілдіктерді ислам банктеріне де беру арқылы бәріне бірдей жағдай жасауға бағытталған. Дегенмен мастер планда қамтылған ұсынымдар міндетті емес тек консультативтік сипатта екендігін айта кеткен жөн [134, р. 11]. Сондықтан болса керек, уәкілетті орган (Ұлттық Банк және ҚНРДА) мастер пландағы ұсыныстардың барлығын бірдей қабылдай қойған жоқ. Мастер пландағы ислам банкингіне қатысты ұсыныстардың қабылдануы мен жүзеге асу деңгейі туралы АХҚО Исламдық қаржы және бизнес хабының басшысы М.Тукулоадан интервью алынды. Интервью нәтижесі мәселені талдауда қамтылды.

Зерттеу барысында Қазақстандағы исламдық қаржы секторының дамуын тежеуші факторларды анықтау мақсатында жергілікті сарапшылардан арнайы сауалнама алынды. Сауалнама бірнеше нұсқалары бар жабық жауапты сұрақтардан әзірленді (сұрақтар Қосымша А-да келтірілді). Сұрақтар 2012-2020 жол картасы мен 2020-2025 мастер-планында қамтылған мәселелердің негізінде дайындалып, сапалық мәлімет алуға арналып құрастырылды. Сауалнама сұрақтары таратылмас бұрын методист мамандар тарапынан тексеріліп сыннан өтті. Кейін Google Forms платформасы арқылы респонденттерге жолданып, онлайн форматта алынды. Сауалнама жүргізу барысында құпиялылық (анонимділік) принциптерін қамтамасыз ету үшін респонденттердің жеке мәліметтері алынған жоқ, алынған жауаптар жалпы түрде талданды. Сауалнамада респонденттердің жеке тұлғасы туралы ақпараттың құпиялығын сақтау сұрақтардың толық әрі шынайы жауап берілуін қамтамасыз етеді [155].

Сауалнамаға іріктеме топ ретінде зерттеу тақырыбына байланысы бар жергілікті 32 сарапшы таңдалды. Респонденттердің түрлі саладан болуы зерттеу жұмысының репрезентативтілігін арттырады. Сондықтан іріктеме тобын таңдау барысында респонденттердің түрлі институттардан болуына аса мән берілді (Сурет 9).



Сурет 9 – Сауалнамаға қатысушы 32 респондент салалары бойынша

**Исламдық қаржы институттарын дамыту.** Еліміздегі исламдық қаржы, оның ішінде исламдық банкинг саласы күтілген көрсеткішке әлі жетпей келеді. Сауалнамаға қатысушы респонденттердің 40% еліміздегі исламдық қаржы саласының даму қарқыны орташа деген баға берсе, 47% төмен деп бағалаған.



Сурет 10 – «Елімізде исламдық қаржының дамымай тұрғанына қандай факторлар әсер етуде?» сұрағына респонденттердің берген жауаптары

Мастер планда қамтылған ұсыныстардың көбінің шешімі мемлекеттік органдар деңгейінде жүзеге асырылатын мәселелер. Осы орайда ZICO Shariah Advisory Services сарапшылары исламдық қаржыны дамытудағы мемлекеттік қолдаудың рөлін айқындап, Қазақстан билігін елде исламдық қаржыны дамыту жолында мемлекеттік органдарды жұмылдыруға шақырған. Бұл бағытта үлгі ретінде Малайзия, Оман және Сауд Арабиясының сәтті тәжірибелерін ерекше атап өткен [134, р. 45]. Бұл орайда сауалнамаға қатысушылардың басым бөлігі қазақстандық мемлекеттік органдардың исламдық қаржы секторына деген қолдауы төмен деңгейде деп баға берді. Мемлекеттік қолдау деңгейін бағалауға қатысты сауалға респонденттердің жауаптары келесідей: өте төмен – 25%, төмен – 21,9%, орташа – 34,4%, жоғары – 18,8%, өте жоғары – 0%.

Қазақстан ТМД мемлекеттерінің арасында исламдық қаржы секторын заңдастырған алғашқы ел болып есептеледі. Соған қарамастан жергілікті заңнамада әлі де өзгерістер мен жетілдірулерді талап ететін мәселелер аз емес. Жоғарыда келтірілген 10-суретте бейнеленгендей респонденттердің 47% исламдық қаржы секторының дамуын тежеуші басты фактор ретінде нормативтік-құқықтық базаның жетілмеуін көрсеткен. Мұны отандық зерттеушілер де қуаттайды. А.Салихова және Л.Куанова елімізде исламдық қаржыландыру бойынша құқықтық инфрақұрылым қалыптастыруда жүйелілік пен бірізділік жетіспейтіндігін айтуда. Олардың айтуынша, елімізде нормативтік-құқықтық актілерге қажетті өзгертулердің енгізілуі бірден емес, жекелеген жағдайлар негізінде ғана жүзеге асу үрдісі құқықтық

инфрақұрылымның кешенді жетілуін тежеуде. Яғни бізде әрбір заңнамалық өзгерту үшін оны негіздейтін арнайы жағдай болуын күту (case by case) тәжірибесі басым [43, p. 74-76; 102, p. 270]. К.Балз «Қазіргі заманда ислам қаржысы мен банкингінің құқықтық инфрақұрылымы табиғи сұраныс негізінде төменнен жоғары қарай емес, табысты нарық жағдайын іздеген трансұлттық корпорациялардың бастамасымен жоғарыдан төмен қарай дамуда» деп [156], исламдық қаржыландыру саласы бойынша құқықтық инфрақұрылым әзірлеу бастамасы көбінесе халықтың жаппай сұранысынан емес, ірі бизнес субъектілерінің пайдасы үшін туындағандығын айтады. Зерттеуші П.Магс мұндай бағыт Қазақстанға да тән деген пікір білдіреді [37, p. 376]. Елімізде әлі күнге дейін исламдық қаржы саласына қатысты құқықтық базаның толық жетілмеуі осы аталған жағдаймен тікелей байланысты.

Мастер планда Қазақстан нарығындағы ислам банкі санының екеумен шектелуі де елдегі заңдық талаптардың күрделі болуымен байланысты екендігі көрсетілген. Онда ZICO Shariah Advisory Services сарапшылары Қазақстан Республикасының заңнамасындағы коммерциялық банк ашу үшін талап етілетін меншікті капиталдың көлемі басқа мемлекеттермен салыстырғанда әлдеқайда жоғары екендігін айтқан. «ҚР банктер және банктік қызметтер» заңында кез келген коммерциялық банктен (мейлі пайыздық немесе исламдық болсын) талап етілетін минималды меншікті капиталдың көлемі 26,2 миллион АҚШ доллары екендігі көрсетілген. Демек банк ашуға қажетті қосымша шығындарды есептегенде орташа деңгейдегі коммерциялық банк ашу үшін шамамен ең кемінде 30-35 миллион АҚШ доллары қажет. Шет елдік мамандар мұны нарыққа жаңа ислам банктерінің қосылуын тежеуші факторлардың бірі ретінде қарастырады [134, p. 46]. Осы орайда мастер-планда аталған проблеманың шешімі ретінде жаңадан тіркелуге әрекет жасаушы банктердің деңгейлеріне қарай талаптар мен шарттарды мүмкіндігінше жеңілдету туралы ұсыныс жасалған [134, p. 48-49].

Алайда М.Тукулова меншікті капиталды жеңілдету ұсынысы бойынша Қазақстан юрисдикциясында ешқандай өзгеріс енгізілмегендігін айтты. Негізінде, М.Тукулованың айтуынша, бұл мәселе ешқандай заңнамалық өзгеріссіз-ақ АХҚО платформасы арқылы шешіліп тұр. Қазіргі уақытта ислам банктері бірден АХҚО юрисдикциясында ашыла алады. АХҚО-да ислам банкін тіркеу үшін талап етілетін меншікті капиталдың мөлшері Қазақстан юрисдикциясына қарағанда әлдеқайда төмен. АХҚО-да талап етілетін меншікті капитал 10 млн АҚШ доллары. Оның өзі 2023 жылдың қараша айына дейін 5 млн АҚШ долларына төмендетіліп отыр [157].

ҚР Ұлттық Банк және ҚНРДА мастер планда көрсетілген ұсыныстарды толыққанды қабыл етпесе де, олардың кейбірінің АХҚО арқылы жүзеге асуына қолдау көрсетуде. Аталмыш органдардың 2022 жылы АХҚО-да тіркелуші исламдық қаржы институттар үшін валюталық реттеу мәселесін шешіп беруі соның бір көрінісі. М.Тукулованың айтуынша, аталмыш өзгерістің негізінде қазір АХҚО-да тіркелуші қаржы институттар өз қызметтерін қазақстандық жеке және заңды тұлғаларға көрсету мүмкіндігіне ие болды. Интервью барысында

М.Тукулова АХҚО-да тіркелуші қаржы институттарының ішкі нарықпен қарым-қатынасын реттеу мәселелерін жетілдіру бойынша уәкілетті органмен келіссөздер әлі жалғасуда екенін білдірді. Негізінде, АХҚО-да тіркелуші қаржы институттарға өз қызметтерін Қазақстанның ішкі нарығына еркін ұсынуына мүмкіндік жасап беру көптеген мәселелерді шешеді. Соңғы жүзеге асқан өзгерістерден уәкілетті органның елімізде исламдық қаржыны дамыту ісін АХҚО-ға табыс етіп жатқандығын аңғартады [157].

Нарық қатысушылары көбейген сайын бәсекелестік артып, тиімді баға орнайды, қаржы өнімдерінің дамып, қызмет көрсету мен операциялық тиімділік өседі [134, р. 46, 47]. Бұл тұрғыда М.Тукулова қазіргі уақытта АХҚО платформасында исламдық қаржы институт ашуға қолайлы жағдай жасалғандығын айтып, ендігі қадам бизнес қауымдастығынан күтілетіндігін білдірді. М.Тукулованың айтуынша, ислам банкіні ашуға ниеті бар инвесторлар идеалды жағдайды күтпестен АХҚО-да бар мүмкіндікті қолдануға ұмтылыс жасауы тиіс [157].

**Бөлшектік қаржы өнімдері.** Сарапшылардың бағалауынша, елдегі жергілікті халық ислам банкінен бөлшектік және шағын және орта бизнеске қолжетімді қаржы өнімдерін күтеді [102, р. 272]. Қазақстан нарығындағы екі ислам банкінің көбінесе корпоративті клиенттерге қызмет етуі жұртшылықтың үмітін толық ақтамауда [134, р. 44]. А.Нурбеков жергілікті нарықта жалпы халыққа арналған бөлшектік қаржы өнімдерінің дамымауы исламдық қаржы саласының көркеюін тежеуші негізгі факторлардың бірі деп есептейді [144, р. 4, 5]. Қазақстандағы Al Hilal банкі басынан жеке тұтынушыларға емес корпоративті клиенттерге қызмет көрсету мақсатында ашылды. Кейінгі жылдары енгізген кейбір бөлшектік қаржы өнімдерін қоспағанда Al Hilal банкінің қызметі әлі күнге дейін негізінен корпоративті клиенттерге арналған. Жалпы халыққа арналаған исламдық қаржы өнімдерін дамытуда «Заман-Банк» ислам банкінің де үлесі жоқтың қасы. Әуел баста Қазақстан нарығында бөлшектік исламдық қаржы өнімдерін дамыту мақсатында ашылған «Заман-Банк» ислам банкі бүгінде қызметінің 98% корпоративтік сегментке бағыттауда [17, с. 104].

Жалпы әлемде исламдық қаржы индустриясының негізгі қозғаушы күші – жеке тұтынушылар. IFDI көрсеткішіне сәйкес әлемдегі исламдық қаржы активінің 80 пайызы бөлшектік қаржы өнімдеріне (retail) тиесілі екендігі анықталған [3, р. 103]. Бұл исламдық қаржыны дамытқысы келген ел екпінді бірінші кезекте халыққа қолжетімді бөлшектік қаржы өнімдерін дамытуға салу керектігін көрсетеді. Мұны сауалнамаға қатысушы жергілікті сарапшылар да қуаттады. Респонденттердің 75% исламдық қаржы өнімдері ассортиментін кеңейту халықтың ислам банкингіне деген сұранысының артуына оң әсерін тигізер еді деген пікір білдірді.

Осы орайда мастер планда Қазақстандағы исламдық қаржы өнімдерін корпоративті бизнес орталарымен шектемей, көпшілік халыққа қол жетімді бөлшектік қаржы өнімдерін дамыту мәселесі басты назарға алынды. Нақтырақ айтқанда, мастер планда Қазақстан заңнамасында қамтылған исламдық қаржы

өнімдерінің қолданысына қолайлы жағдай тудырып, онда қарастырылмаған жаңа қаржы өнімдерін заңдастыру жөнінде ұсыныс берілді.

Алайда бұл ұсыныс бойынша әзірге ішкі юрисдикцияда ешқандай заңнамалық өзгерту енгізілмеді. М.Тукулованың айтуынша, бұл ұсыныстың шешімі заңнамалық өзгеріс енгізуде емес, АХҚО платформасын тиімді пайдалануда жатыр. Яғни ислам банктері АХҚО платформасында тіркелген жағдайда исламдық қаржы өнімдерінің кең ассортиментімен жұмыс істеу мүмкіндігіне ие болады. Себебі АХҚО юрисдикциясында заңдастырылған исламдық қаржы өнімдерінің ассортименті Қазақстан юрисдикциясына қарағанда әлдеқайда кең. Сондай-ақ, АХҚО юрисдикциясы жаңа немесе гибриді қаржы өнімдерін қабыл етуге бейімдірек [157].

Сондай-ақ мастер планы әзірлеуші ZICO Shariah Advisory Services сарапшылары Қазақстанның қазіргі жағдайында исламдық банктерден гөрі пайыздық банктерде «исламдық терезе» ашу халыққа қол жетімді бөлшектік қаржы өнімдерін тезірек дамытады деген сенімде. Олардың түсіндіруінше, исламдық қаржы инфрақұрылымы әлі толықтай жетілмеген ел үшін жаңа ислам банкін ашу ісі үлкен тәуекелді қажет етеді. Ал пайыздық банктерде «исламдық терезе» ашу аса үлкен шығын мен тәуекелді қажет етпейді. Сондай-ақ, пайыздық банктердің бұрыннан қалыптасқан тұрақты клиенттік базасының болуы да істі жеңілдетеді. Шет елдік сарапшылар пайыздық банктердің құрамынан исламдық терезе ашудың тиімділігін Малайзия, Индонезия, Оман, БАӘ және Ұлы Британия секілді елдердің сәтті тәжірибелеріне негіздейді [134, р. 49] Негізінде, исламдық терезелер ашу тек алыс шет ел мемлекеттері емес Қырғызстан, Өзбекстан, Тәжікстан секілді көрші елдерде де заңдастырылған. Бұл туралы диссертацияның екінші тарауында айтылған болатын.

Қазақстандағы пайыздық банктерде исламдық терезелер ашудың маңыздылығын жергілікті сарапшылардың көпшілігі қолдайды. Л.Куанова жүргізген әлеуметтік зерттеуіне қатысқан респонденттердің 92 % Қазақстанда исламдық терезелер ашуды құптайтындығын білдірген [43, р. 75]. Алайда Қазақстандық уәкілетті орган мастер пландағы исламдық терезелер ашуды заңдастыру туралы ұсынысты аса қабыл ете қоймады. Пайыздық банктердің құрамында исламдық терезе ашуға әзірге Қазақстанның ішкі юрисдикциясында рұқсат жоқ. Қазақстанда билігі бұл мәселеде «исламдық қаржымен толыққанды ислам банктері айналысын» деген ұстанымда.

Осы орайда, сауалнамаға «Қазақстанның ішкі юрисдикциясында исламдық терезе ашуға қатысты шектеудің астарында нендей себептер жатыр?» деген сұрақ енгізілді. Сауалнамаға қатысушы жергілікті сарапшылар бұл сұраққа 11-суретте көрсетілгендей түрлі жауаптар берді.



Сурет 11 – «Сіздің ойыңызша, Қазақстанда пайыздық банктерде исламдық терезелер ашуды заңдастыруға не кедергі?» сұрағына респонденттердің берген жауаптары

Сауалнама нәтижесінен отандық сарапшылардың басым бөлігі (66%) «уәкілетті орган исламдық терезелердің қызметін басқаруға дайын емес» деп жауап бергендігін көруге болады. Негізінде, пайыздық банктердің құрамында исламдық терезе ашу екі жүйенің арасын қақ бөлетін өте қатаң басқарушы құралдар мен регламенттерді талап етеді. Мастер планда исламдық терезелерді заңдастырумен қатар олардың қызметтерін басқару тетіктерін дамыту мәселесі қоса қарастырылған. Дегенмен уәкілетті орган мастер пландағы ұсыныстарға сәйкес басқару тетіктерін дамытуды қолға алған жағдайдың өзінде оларды қадағалайтын кадрлардың тапшылығы деген екінші мәселе туындайды. Яғни басқару тетіктері қаншалықты дамытылғанымен уәкілетті органда исламдық қаржы бойынша маманданған кадрлар болмаса жұмыстың тиімділігі болмайды. Респонденттердің 41% исламдық терезелердің заңдастырылмауын кадр тапшылығымен байланыстыруының себебі осында болса керек. Екінші жағынан респонденттердің 50% негізгі себеп пайыздық банктердің исламдық терезе ашуға қызығушылығының жоқтығында деген пікір білдіреді.

ZICO Shariah Advisory Services сарапшылары исламдық терезе бойынша тек қана жергілікті юрисдикция емес АХҚО заңына да өзгерту енгізуді ұсынған болатын. АХҚО заңында қаржы орталығында исламдық терезе ашуға өтінімді тек негізгі тіркелген юрисдикциясында исламдық терезе ашу заңдастырылған банктер ғана бере алады деп көрсетілген. Жол картасында шет елдік сарапшылар АХҚО заңынан осы талапты алып тастауға ұсыныс берген [134, р. 45]. Бұл ұсынысқа қатысты М.Тукуловадан алған интервьюде «АХҚО-да Исламдық терезені тек ішкі юрисдикциясында лицензиясы бар қаржы ұйымдар ғана аша алады деген шектеуді біз АФСА-да талқыладық. Талқылау нәтижесінде аталмыш



шектеудің қала бергенін дұрыс деп таптық. Негізінде, АХҚО-дағы аталмыш шектеу тек исламдық терезені филиал (branch) ретінде ашуға қатысты. Қазақстан юрисдикциясында исламдық терезенің жұмыс істеуіне құқықтық негіз болмағандықтан, елдегі пайыздық банктер АХҚО-да исламдық терезе аша алмайды. Себебі филиал ретінде ашылған исламдық терезе бас банктің қарамағында болғандықтан, ондағы қаржы ағындар қазақстандық уәкілетті органның қадағалауында болуы тиіс. Ал қазақстандық уәкілетті органда исламдық терезелердің қызметін басқаратын арнайы құралдар мен құқықтық негіз жоқ. Дегенмен бұл мәселенің шешімі мүлдем жоқ емес. Исламдық қаржы жүйесі бойынша жұмыс істейтін бөлім ашқысы келетін пайыздық банктердің АХҚО-дан исламдық еншілес ұйым ашуына шектеу жоқ» деп жауап берді [157].

**Банктік емес исламдық қаржы институттар.** Екінші тарауда әлемде исламдық қаржы секторын алға тартушы негізгі институт ислам банкері екендігі туралы статистикалық мәлімет келтірілген болатын. IFDI ұйымының 2019 жыл бойынша ұсынған мәліметінде жалпы исламдық қаржы секторының 69% ислам банкеріне тиесілі екендігі көрсетілген [1, p. 8, 26]. Алайда бұл ислам банкері өзге исламдық қаржы институттарға тәуелсіз дегенді білдірмейді. Ислам банкерінің еркін жұмыс істеп қарқынды дамуы өзге қаржы секторларға да тәуелді. Атап айтқанда исламдық құнды қағаздар нарығы, исламдық сақтандыру, исламдық микроқаржы, исламдық қаржыландыру қорлары секілді секторлардың жетілуі ислам банкеріне қолайлы жағдай туғызады. Исламдық қаржы саласы дамыған мемлекеттерге қарайтын болсақ, онда жалғыз ислам банкері емес өзге исламдық институттарды бірге жетілдіру ісінің жолға қойылғанын көруге болады. Бұл ретте диссертацияның екінші тарауында Индонезияның тәжірибесі мысалға келтірілді [109, p. 72, 73].

Ислам банкингінің қарқынды дамып қызмет етуі өзге де сүйемелдеуші қаржы институттарға тәуелді екенін назардан тыс қалдырмаған жөн. Қазіргі уақытта Қазақстанда санаулы ислам банкері мен лизинг компаниялар қызмет етуде. Қазақстанға исламдық құнды қағаздар нарығы, исламдық сақтандыру компаниялары, микроқаржылық институттар жетіспейді. Сауалнамаға қатысушы отандық сарапшылардың 66% Қазақстанда исламдық қаржы секторының дамымауының негізгі себебі ретінде өзге исламдық қаржы институттарының жоқтығын атаған. Негізінде, мастер планда банктік-емес исламдық қаржы институттарды дамыту бойынша арнайы ұсыныстар енгізілген. Алайда қазірге дейін елімізде бұл бағыттар бойынша айтарлықтай өзгерістер орын ала қойған жоқ.

**Сала бойынша маманданған кадрлердің тапшылығы.** Отандық практиктердің бірі А.Нурбековтың айтуынша, ҚР Ұлттық Банк және ҚНРДА-де исламдық қаржы жүйесін меңгерген мамандардың жетіспейтіндігі айқын байқалады [144, p. 3, 4]. Сауалнамаға қатысушы жергілікті сарапшылардың 75% елде исламдық қаржы саласын меңгерген мамандар тапшылығын сектордың дамуын тежеуші негізгі факторлардың бірі ретінде қарастырған.

Исламдық қаржы жүйесі бойынша маманданған жергілікті кадрларды дайындау бағытында елдегі ЖОО-ның әлеуетін пайдалану аса маңызды.

«Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасында» сала бойынша ғылыми-оқыту бағдарламаларын дамыту ісі басты назарға алынған. Аталмыш міндетті жүзеге асыру аясында Т.Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті және С.Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті секілді бірқатар отандық ЖОО-да экономика мамандықтарының оқу жоспарына «Исламдық қаржы негіздері» пәндері енгізілді. Сонымен қатар исламдық қаржы саласы Болашақ бағдарламасындағы артықшылыққа ие мамандықтар тізіміне қосылды. Атап айтқанда шет елде магистратура немесе докторантура оқуға ниет білдіруші үміткерлер үшін «Islamic Finance», «Islamic Finance and Management» мамандықтары бойынша Durham University, New Orleans University секілді жетекші ЖОО-на өтінім беруге жол ашылды [102, р. 258]. Сондай-ақ, 2019 жылы Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-де исламдық қаржы саласы бойынша арнайы орталық ашылды[158]. Дегенмен шет елдік тәжірибелермен салыстырғанда аталмыш бастамалар еліміз үшін өте аз. Шет елдік ЖОО-да исламдық қаржы саласы тек таңдау пәні емес арнайы толыққанды мамандық ретінде оқытылады. IFDI ұсынған мәлімет бойынша, 2019 жылы әлемде исламдық қаржы бойынша білім беретін 972 оқу орны анықталған. Бұл бағыттағы жетекші елдердің алдыңғы бестігіне: Индонезия, Малайзия, Ұлы Британия, БАӘ және Пәкістан кіреді [1, р. 60].

Сауалнамаға қатысушы сарапшылар Қазақстандық ЖОО-ның исламдық қаржы саласын дамытуға қосып жатқан академиялық үлестерін төмен бағалады (өте төмен – 28,1% , төмен – 43,8%, орташа - 25%, жоғары – 3,1%, өте жоғары – 0%).

Исламдық қаржы бойынша жергілікті мамандар даярлау отандық ЖОО-ның қызметіне тікелей тәуелді. Төмендегі диаграммада (Сурет 12) респонденттердің еліміздегі исламдық қаржы саласындағы кадр тапшылығы мен жергілікті ЖОО-ның кадр даярлаудағы үлесіне қатысты берген жауаптарының арасында теріс байланыс (корреляция) бар екендігін көруге болады.



Сурет 12 – Респонденттердің исламдық қаржы бойынша кадр тапшылығы мен жергілікті ЖОО-ның кадр даярлаудағы үлесіне қатысты берген жауаптарының корреляциясы

12 – суреттен исламдық қаржы бойынша кадр тапшылығы көрсеткішінің жоғары болуы ЖОО-да осы бағытта оқу бағдарламаларының жетіспеушілігімен тікелей байланысты екендігін көруге болады.

Исламдық қаржы бойынша кадрлық әлеуетті кеңейту индустрияның дамуына аса қажетті факторлардың бірі. ZICO Shariah Advisory Services сарапшылары Қазақстан нарығында исламдық қаржы саласы бойынша арнайы маманданған кадрлердің тапшылығын ерекше атап өткен. Мастер планда Қазақстандағы исламдық қаржы саласында жүрген мамандардың көпшілігінің базалық білімі пайыздық қаржы жүйесі бойынша қалыптасқандығы айтылады. Жергілікті мамандардың көпшілігінің исламдық қаржы саласындағы білімі курстар мен тренингтер деңгейімен шектеледі. Бұл бағытта АХҚО жергілікті мамандар үшін BIBF, AAOIFI, INCEIF, CIBAFI, CISI секілді исламдық қаржы бойынша әлемдік деңгейдегі жетекші институттардың түрлі курстарын ұйымдастырған болатын. Алайда аталған институттарға тиесілі курстардың көпшілігі сала бойынша тереңдетілген базалық білім беруден гөрі жалпы біліктілік арттыруға бағытталған. Сәйкесінше мастер планда исламдық қаржы саласының жергілікті ЖОО-да мамандық ретінде оқытуға ұсыныс берілген. Исламдық қаржы жүйесін Қазақстан жағдайымен байланыстыра отырып оқытатын арнайы оқу бағдарламаларын құру білімді әрі білікті жергілікті ислам қаржыгерлерін дайындауға зор үлесін тигізеді. Исламдық қаржы саласын оқытатын академиялық бағдарламалар тек Қазақстан емес жалпы Орта Азияда дамымаған. Қазақстан оқу бағдарламалары мен академиялық институттарды дамыту арқылы Орта Азиядағы исламдық қаржы саласы бойынша білім беретін орталық айналуына болады [134, p. 127-129].

Елімізде әсіресе шарифат пен қаржы жүйесін қатар меңгерген шарифи кеңесшілерді даярлау ісі қолға алынуы тиіс. Қазақстандағы Al Hilal ислам банкі, Заман ислам банкі, Әл Сақр Финанс және Қазақстан Ижара Компаниясы сияқты исламдық қаржы институттарының жұмыстарын шарифатқа сәйкестігін қадағалайтын ИҚПК мүшелерінің барлығы шет елдің мамандар қатарынан болуы соның айқын көрінісі.

Аталған жағдайлардың бәрі елімізде исламдық қаржы саласында ЖОО-ның әлеуеті әлі күнге дейін тиісті деңгейде қолданылмай жатқандығын көрсетеді. Дегенмен бұл жерде ЖОО-ды бір жақты сынауға да болмайды. Негізінде, ЖОО-дың көбінесе нарықта үлкен сұранысқа ие мамандықтарға басымдық беретінін назардан тыс қалдырмаған жөн. Басқаша айтқанда отандық ЖОО бар болғаны 4 исламдық қаржы институты бар шағын нарық үшін исламдық қаржы бойынша арнайы факультет ашуды әзірге тиімсіз деп табуы мүмкін. Сондықтан мәселеге тек бір жақты қарамаған жөн. Қазақстан қоғамында исламдық қаржы өнімдеріне деген сұраныс артып, нарық қатысушылары көбейген кезде сәйкесінше ЖОО белсенділігі де артуы ықтимал.

**Қоғам және исламдық қаржы жүйесі.** Исламдық қаржы секторының дамуы жергілікті халықтың сұранысына тікелей тәуелді. Статистикалық деректерде Қазақстан халқының шамамен 70% ислам дінін ұстанатындығы жиі келтіріледі. Л.Куанова, Е.Гриднева, Г.Азретбергенова және басқа да бірқатар

отандық зерттеушілер Қазақстандағы мұсылмандардың санын исламдық қаржы саласының даму әлеуетімен байланыстырады [43, р. 72;153; 159]. Бірақ 2016 жылғы Tomson Reuters, CIBAFI, IRTI деген шет елдік институттардың Қазақстанда жүргізген әлеуметтік зерттеуі жергілікті халықтың көп бөлігі исламдық қаржы саласынан хабардар емес екендігін көрсеткен. Аталмыш зерттеу барысында сауалнамаға қатысушылардың 70% «исламдық қаржы туралы өмірімізде естіп көрмеппіз» деп жауап берген. 41 % исламдық қаржы туралы естімесе де әрі қарай біліп тануға сұраныс білдірсе, 39 % ол жайлы тануға мүлдем қызығушылығы жоқ екендігін айтқан. Зерттеуді жүргізген шет елдік мамандар Қазақстан секілді халқының көп бөлігі мұсылман елден осындай жауап алуына таңғалысын білдіріп, оның себебі Кеңес одағы кезіндегі діни сенімге жасалған шектеулердің нәтижесінен болуы мүмкін деп болжаған [3]. Бұл жағдай Қазақстан халқының 70% мұсылман деген статистиканың исламдық қаржы өнімдеріне деген үлкен сұраныстың көрсеткіші емес екендігін айқындайды. А. Салихова жалпы қайбір елде болмасын исламдық қаржы өнімдерге деген сұраныс көлемін ондағы мұсылмандардың санына қарап есептеу әрқашан дұрыс нәтиже бере бермейтіндігін ескертеді. Сұранысты анықтау үшін мұсылмандардың санынан бөлек олардың діни ұстанымдары, қаржылық шешімдері, білім деңгейлері секілді өзге де факторлар қоса зерттелуі тиіс [160].

Соңғы статистикалық мәліметтерде Қазақстан қоғамының исламдық қаржы бойынша ақпараттану деңгейінің әлі күнге дейін төмен екендігі келтіріледі. IFDI исламдық қаржының дамуын бағалайтын индикатордың 2020 жылғы бағамдауына сәйкес Қазақстан халқының исламдық қаржы саласы бойынша ақпараттану деңгейі Қырғызстан, Өзбекстан, Түркменстан, Тәжікстан, Әзірбайжан секілді көршілес елдерден төмен деп көрсетілген [112].

Бұл көрсеткішті жүргізілген сауалнама нәтижесі де қуаттады. Сауалнамаға қатысушы респонденттердің 44% – қоғамның исламдық қаржы бойынша сауаты қанағаттанарлық деңгейде десе, 56% респондент – қоғам бұл саладан хабарсыз деген баға берген. Қазақстан қоғамының исламдық қаржы саласы бойынша ақпараттану деңгейінің төмен болуының өзіндік себептері бар.

Исламдық қаржы саласы бойынша ТМД елдерінің көшбасшысы болуға ұмтылған Қазақстан қоғамының сала бойынша ақпараттану деңгейінің көрші елдерден төмен болуы елдегі ақпараттық танымдық жұмыстардың төмендігін көрсетеді. Сауалнамаға қатысушы сарапшылардың 69% отандық БАҚ өкілдерінің исламдық қаржы өнімдерін қоғамға танытудағы белсенділігі төмен деп баға берді. Оған қоса, респонденттердің 87% исламдық қаржы институттарының өздері де қаржы өнімдерін тиісті деңгейде жарнамаламайды деген пікір білдірді.

Қоғамның ақпараттану деңгейінің төмендігі исламдық қаржы өнімдеріне деген сұраныстың аздығына алып келеді. Сауалнамаға қатысқан кейбірі сарапшылардың айтуынша саланың дамуына исламофобия мен жалпы қоғамның діни түсінігінің төмен болуының да кері әсері бар. Оған қоса, исламдық қаржы жүйесі туралы жалған түсініктер мен негізсіз ақпараттар да қоғамның сұранысын белгілі деңгейде бәсеңдетуге септігін тигізеді.

Сауалнамаға қатысушылардың 77% «Қазақстан қоғамында исламдық қаржы өнімдері пайыздық қаржыдан еш айырмашылығы жоқ» деген түсінік басым екендігін айтады.

Бұл көрсеткіш халықтың исламдық қаржы өнімдеріне деген түсініктерін түзету қажет екендігін айқындайды. Ол үшін исламдық қаржы институттар өз өнімдерін халыққа кеңінен таныстырып, бұл бағытта БАҚ өкілдерінің әлеуетін тиімді қолдануды қолға алуы керек. Исламдық қаржы жүйесінің ерекшеліктерін қоғамға танытуда академиялық ортаның да рөлі жоғары. «Ұсынысты тудыратын сұраныс» деген экономикалық қағиданы ескерсек, исламдық қаржы индустриясының дамуы оның негіздері мен ерекшеліктерін танытатын жұмыстардың белсенді жүргізілуіне тәуелді.

Екінші жағынан, жарнама және ақпараттық-танымдық жұмыстардың жүргізілуі халыққа арналған исламдық қаржы өнімдерінің дамуына тәуелді. Жоғарыда Қазақстан нарығында жалпы жұртшылыққа қол жетімді бөлшектік қаржы өнімдерінің дамымағандығы аталып өтті. Халыққа қажеттісі бөлшектік қаржы өнімдері екенін ескерсек, жергілікті исламдық қаржы институттар жарнамадан бұрын жалпыға қол жетімді бөлшектік өнімдерді дамытуды қолға алулары керек.

Зерттеу нәтижелерін қорытатын болсақ, Қазақстанда исламдық қаржы секторының дамуын тежеуші мынандай факторлар анықталды: мемлекеттік қолдаудың жетіспеуі; нормативтік-құқықтық базаның толық жетілмеуі; бөлшектік қаржы өнімдерінің дамымауы; нарық қатысушыларының шектеулігі мен бәсекелестіктің жоқтығы; кадр тапшылығы; исламдық қаржы бойынша академиялық оқыту бағдарламаларының дамымауы; исламдық сақтандыру, микроқаржылық ұйымдар мен исламдық құнды қағаздар нарығы секілді ислам банктерін сүйемелдеуші қосымша институттардың дамымауы; қоғамның исламдық қаржы бойынша сауат деңгейінің төмендігі, ақпараттық танымдық жұмыстардың тиісті деңгейде жүргізілмеуі.

Бұл кедергілердің көпшілігінің шешімдері 2020-2025 жылдарға арналған мастер планда тікелей немесе жанама түрде қамтылған. Алайда исламдық терезені заңдастыру, заңнамалық талаптарды жеңілдету, заңдағы қаржы өнімдер тізілімін кеңейту секілді заңға қатысты ұсыныстар бойынша Қазақстан юрисдикциясында әзірге ешқандай өзгеріс енгізілмеді. Мастер пландағы аталмыш ұсыныстардың қолданыс таппауының себептері отандық сарапшылардан сауалнама алу арқылы зерттелді. Қорыта айтқанда, талдау нәтижесі мастер планның шет елдік сарапшылар тарапынан әзірленуі себепті Қазақстанға тиесілі кейбір жеке жағдайлардың ескерілмей қалғандығын көрсетті. Жалпы алғанда мастер планның көбіне шет елдік тәжірибелерге негізделуі ондағы кейбір ұсыныстардың әлі де Қазақстан жағдайына бейімдеу қажеттігін көрсетті.

Зерттеу барысында мастер планда қамтылған ұсыныстар мен мәселелердің шешімі көбіне АХҚО базасында қарастырылып жатқаны анықталды. ҚР Ұлттық Банк және ҚНРДА мастер планда көрсетілген ұсыныстарды толыққанды қабыл етпесе де, олардың кейбірінің АХҚО арқылы жүзеге асуына қолдау көрсетіп

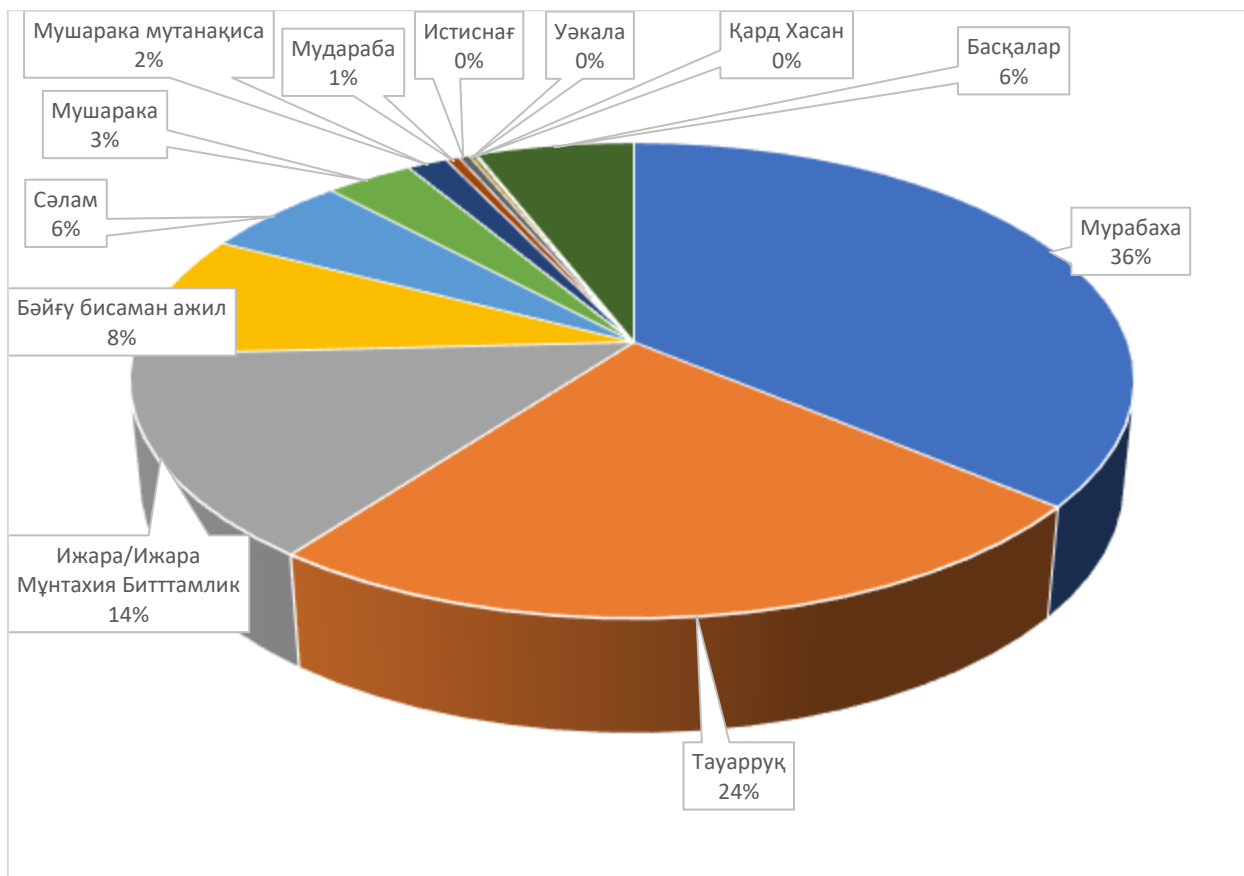
жатқандығы анықталды. Одан аталмыш уәкілетті органдардың елімізде исламдық қаржыны дамыту міндетін АХҚО-ға табыс етіп жатқандығын тұжырымдауға болады.

Диссертацияның екінші тарауында аталып өткендей, халықаралық тәжірибе исламдық қаржы индустриясының еркін дамуына роман-германдық жүйеден гөрі англо-саксондық құқықтық жүйесінің қолайлы екенін айқындауда. Осыны ескеретін болсақ, Қазақстанда исламдық қаржыны ішкі юрисдикция емес англо-саксондық құқықтық жүйесін қолданатын АХҚО юрисдикциясы арқылы дамыту әлдеқайда тиімді әрі жеңілрек. М.Тукуловамен болған интервью, АХҚО-да тіркелуші қаржы институттарының Қазақстан нарығына енуіне мүмкіндік жасау мәселелері қарастырылу үстінде екендігін көрсетті. Десе де, екі бөлек құқықтық жүйені бір елде қолдану екі жүйенің арақатынасын реттеуші қосымша заңдар мен басқару тетіктерін талап ететін күрделі іс.

### **3.3 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарында қолданылатын өнімдер**

Әдебиеттерді шолу нәтижесі исламдық қаржы институттардың, әсіресе, ислам банктерінің қызметтерін бағалауға бағытталған түрлі деңгейдегі зерттеу жұмыстары бар екендігін аңғартты. Ислам банктерінің қызметтері мен қаржы өнімдерін белгілі мемлекеттер шеңберінде зерттеген еңбектер: М.Хан, М.Хассан, А.Шахид (2007) атты авторлар – Бангладеш [161]; М.Абдулла, Н.Кассим (2009) – Қатар [162]; Х.Ауан, К.Бухари және А.Иқбал (2011) – Пәкістан [163]; М.Бут және М.Афтаб (2013) – Пәкістан [164]; К.Рингим (2014) – Нигерия [165]; Р.Бэлуал және Ал Мақбали (2019) – Оман [166], М.Ақбил Али және Т.Хусайн (2021) – Пәкістан [167]. Аталмыш зерттеулердің бірі ислам банктерінің қызметтерін экономика және қаржылық тиімділігі тұрғысынан қарастыруға арналса, енді бір бөлігі ұсынылатын банктік өнімдердің шарифатқа сәйкестігін зерделеуге бағытталған.

Исламдық қаржы өнімдерінің нарықтағы қолданысын жекелеген мемлекеттер шеңберінде зерттеген еңбектермен қатар, халықаралық деңгейде бірқатар мемлекеттерді қоса зерттеген ғылыми еңбектер бар. Мысалы, А.Адеуале мен С.Арчер атты шет елдік зерттеушілер IFSB кеңесіне мүше елдердің арасынан тандаулы 16 мемлекеттің тәжірибесін зерттеген. Зерттеу нысаны мына мемлекеттерді қамтыған: Бахрейн, Кувейт, Оман, Қатар, Сауд Арабиясы, БАӘ, Ирак, Бруней, Индонезия, Малайзия, Қазақстан, Молдавия, Пәкістан, Танзания, Маврикий, Түркия. Аталмыш зерттеу жұмысының негізгі мақсаты аталған мемлекеттердегі ислам банктерде қолданылатын қаржы өнімдермен олардың жиілігін анықтау. Нәтижесінде зерттелген мемлекеттерде қолданыс тапқан исламдық қаржы өнімдердің жиілігі № 13 суретте бейнеленгендей пропорцияда екендігі анықталған.



Сурет 13 – Іріктелген 16 мемлекеттегі зерттеуге алынған 68 ислам банктегі қаржы өнімдерінің қолданыс жиілігі (2018 жылдың II-тоқсаны бойынша)

Ескерту – Дереккөз [104, р. 4].

Графикте (Сурет 13) ең жиі қолданысқа ие болған қаржы өнімдердің алғашқы үштігі – мурабаха (36.0%), тауарруқ (24.2%), ижара (13.9%) екендігі көрсетілген. Есесіне серіктестік принципіне негізделген үлестік қатысу қаржы өнімдерінің нарықтағы үлесі тіпті 5 пайызға жетпегейтіндігі анықталған (мудароба - 0.5%; мушарака - 3.3%).

А.Адеуале мен С.Арчер үлестік қатысу қаржы өнімдерінің нарықтағы көлемінің төмендігін мынандай факторлармен байланыстырады: олардың жоғары тәуекелді талап етуі; басқару және қадағалау шығынының көптігі; ақпараттың асимметриялық болу қатері, қадағалаушы органдардың қатаң талаптар қоюы [104, р. 3-7]. Бұл көрсеткіш (бірінші тарауда аталғандай) үлестік қаржы өнімдері теориялық тұрғыда қанша артық саналғанымен, іс жүзінде әлі күнге дейін борыштық қаржы өнімдеріне жол беріп келе жатқандығын айқындай түседі. Қазіргі таңда тіпті банктің активтік операцияларын былай қойғанда, пассивтік операциялар, яғни депозиттік шоттардың өзінде мудароба келісімшартының орнына тауарруқты қолданушы банктер кездеседі [168]

А.Абдулла Малайзия мен Индонезиядағы ислам банктерінде ұсынылатын қаржы өнімдеріне салыстырмалы анализ жүргізіп, қолданыстағы қаржы өнімдерінің түрлері мен жиілігін зерттеген. Нәтижесінде салыстырмалы түрде

алғанда малайзиялық ислам банктері ұсынылатын қаржы өнімдері ассортиментінің көптігімен ерекшеленеді деген қорытындыға келген. Алайда Малайзия нарығында кездесетін «әл-финә», «бәйғу дәйн» секілді күмәнді қаржы өнімдері ондағы исламдық қаржы институттарының имиджіне нұқсан келтіруде. Индонезиялық ислам банктері ұсынатын қаржы өнімдерінің ассортименті малайзиялық бәсекелестерінен азырақ болғанымен шарифатқа сәйкестігі тұрғысынан көбірек сенімге ие. Сонымен қатар Малайзияға қарағанда Индонезиядағы ислам банктерінде үлестік қатысу қаржы өнімдері жиірек қолданылғандығы анықталған [169].

Әдебиеттерге шолу жүргізу нәтижесі Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдері ассортиментінің қолданыс көлемі арнайы зерттеуге алынбағандығын көрсетті. Сол себепті диссертация жұмысында Қазақстандағы төрт исламдық қаржы институтта қолданыс тапқан қаржы өнімдер зерттелді. Атап айтқанда, «Al Hilal» ислам банкі», «Заман-Банк» ислам банкі, «Аль Сакр финанс» және «Қазақстандық Ижара Компаниясы» исламдық қаржы институттарында ұсынылатын қаржы өнімдер сан және сапа жағынан талданды.

Диссертациялық жұмыста аталған қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдерінің нарықтағы үлесіне салыстырмалы талдау жасалды. Зерттеу кезеңінің шегі 2017-2021 жылдарды қамтыды. 2017 жылы нарықтағы үш исламдық қаржы институттарының қатарына «Заман-Банк» ислам банкі қосылған жыл. Осы себепті Қазақстандағы зерттеу кезеңі алғашқы бес жылдықпен, яғни 2017-2021 жылдармен шектеуді жөн санадық.

Қолданыстағы исламдық қаржы өнімдерінің көлемі исламдық қаржы институттарының аудиттелген жылдық есептеріндегі бухгалтерлік теңгерімдерінде (balance sheet) көрсетілген активтік операциялардың тізбесінен есептеліп шығарылды. Яғни исламдық қаржы өнімдерінің нарықтағы үлесі жасалған келісімшарттардың санынан емес, бухгалтерлік теңгерімдерде көрсетілген сомалар негізінде жалпы көлем жағынан өлшеніп есептелді. Есептеулер MS Excel программасын қолдану арқылы жүзеге асты.

Ескерте кететін жайт, зерттеу жұмысы тек қаржы институттарының бухгалтерлік балансында көрсетілген деректер негізінде ғана жасалғандықтан, исламдық қаржы өнімдерінің қолданыс жиілігін көрсетпейді. Ондағы қаржы өнімдерінің өзара салыстырмалы пропорциясы тек қаржы жылының соңындағы баланста ескерілген сомаларға қарап есептелінді. Сол себепті, жылдық бухгалтерлік есепте көрсетілмейтін жыл ортасындағы активтердің айналымы зерттеуде қамтылмады. Сонымен қатар Al Hilal және Заман ислам банктеріне қатысты ескеретін мәселе, олардың бухгалтерлік балансында көрсетілмеген «off balance sheet» транзакциялары зерттеу аясына ілінбеді. Жылдық бухгалтерлік теңгерімдер исламдық қаржы өнімдердің қолданыс жиілігін толық көрсетпегенімен, олардың нарықтағы жалпы үлестерін өзара салыстыруға жеткілікті деп таптық.



**Al Hilal ислам банкі.** Al Hilal ислам банкінде жеке тұлғаларға ағымдағы шот және түрлі кассалық қызметтермен қатар мудараба және уәкала депозиттері ұсынылады.

1) Мудараба депозитінде банк клиенттің салымын сенімгерлік басқаруға алып, түсетін табысты өзара келісілген пропорция бойынша бөліседі. Алайда шығын жағдайында (банктің өз міндеттерінде адалдық танытпағандығы немесе клиенттің мүдделеріне қатысты қасақана немқұрайлық танытқан жағдайларды қоспағанда) депозитордың капиталында орын алған шығынға жауап бермейді [170]. Өйткені шариғат талабы бойынша мудараба келісімшартында мудариб (өзінің жеке қателігі себепті орын алған шығындардан тыс) шығындарға жауапты емес. Сәйкесінше, банктің депозитордың бастапқы капиталына немесе күтілетін табысына кепілдік беруі шариғат нормаларын бұзу болып есептеледі. Бұл талаптар ҚР банктер және банк қызметі туралы заңның 52-6-бабында да дәл осылай көрсетілген [145] Шариғат бойынша, клиенттің немесе инвестордың бастапқы капиталына тек үшінші тарап қана кепілдік бере алады [90, 171]. Алайда еліміздегі ислам банктері үшін әзірге үшінші тараптың кепілдігі қарастырылмаған. Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры ислам банктеріне қызмет көрсетпейді. Бұл жағдай өз кезегінде исламдық депозиттерге қаражат салудың пайыздық банктердегі депозиттермен салыстырғанда қатері көп екендігін айқындайды.

2) Уәкала депозиті. Банк уәкала келісімшарты негізінде клиенттердің капиталын агент (уәкил) ретінде сенімгерлік басқаруға алып, табысты деп тапқан бизнес түрлеріне жұмсауды көздейді. Арадағы түскен табыс клиент (депозитор) пен банк арасында бастапқы келісімге сәйкес бөлінеді. Алайда инвестиция жасалған жоба сәтсіздікке ұшыраған жағдайда мудараба депозитіндегі секілді банк салымшылардың капиталында орын алған шығынға кепілдік бермейді [172].

Ескерте кететін жайт, зерттеу жұмысының нысаны активтік операциялар жағындағы қаржы өнімдер болғандықтан ислам банктерінің пассивтік операцияларындағы мудараба және уәкала депозиттері жалпы талдауда қамтылмады.

Al Hilal банкінің активтік қаржы операциялары көбіне корпоративтік клиенттерге арналған. Al Hilal банкі қаржыландыруда төмендегідей қаржы өнімдерін ұсынады [173]:

1) Мурабаха. Толық атауы (بَيْعُ الْمُرَابَحَةِ لِلْأَمْرِ بِالشَّرَاءِ) сатып алуға сұраныс білдіруші клиенттің тапсырысы бойынша жүзеге асатын мурабаха саудасы. Банктің ресми сайтында «қаржыландыру критерийлерімен» қатар шариғи талаптар баяндалған. Олар – келісімнің мәні болып табылатын тауардың клиентке сатылмас бұрын банктің меншігінде болуы; тауардың бастапқы құны мен банктің үстеме бағасының мөлшері анық әрі ашық болуы; тауардың алтын, күміс немесе валюта болмауы; клиенттің тауарды банкке кері сатуына жол берілмеуі және жеткізушінің клиентке қатынасы жоқ үшінші тұлға болуы.

Al Hilal банкі 2018 жылдан бастап мурабаха келісімшартын ипотека саласында қолдана бастады. Исламдық ипотека банктің нарыққа ұсынған ең алғашқы бөлшектік қаржы өнімі саналады.

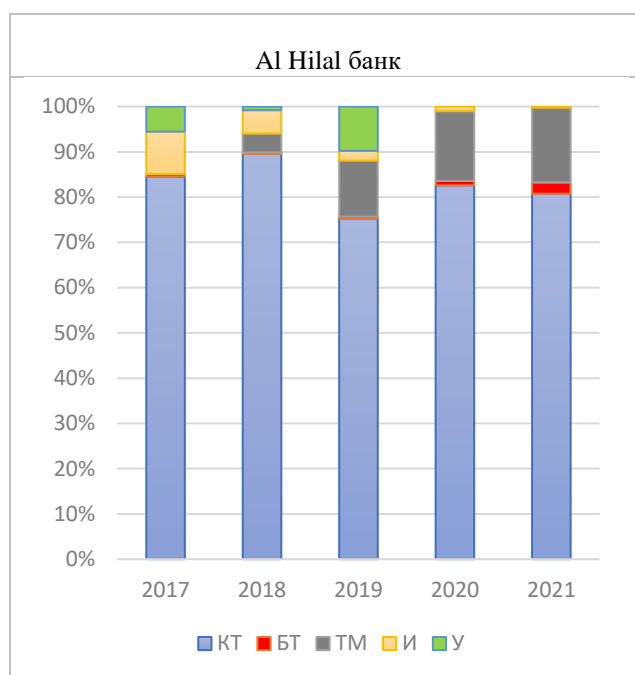
2) Тауарруқ – клиент өтінім берген сома мөлшерін клиентке ақшалай беруді қамтамасыз ететін банктік операция (банктің қаржы есебінде тауарруқ «тауарлық мурабаха» деп аталады). Банктің клиентті ақшалай қаржыландыруы қарыз мәмілесіне айналып кететіндіктен, банк аталмыш мәмілені сауда мәмілелері арқылы рәсімдейді. Банктің ресми сайтындағы ақпаратта тауарруқ операциясы келесідей сатылардан тұратындығы көрсетілген: **1-ші саты.** Банк А-брокерден биржадағы өтімділігі жоғары тауарды (commodity) дереу төлеу шартымен сатып алады; **2-ші саты.** Банк әлгі тауарды клиентке үстеме бағамен бөліп төлеу шартымен сатып, меншік құқығын клиентке өткізеді. **3-ші саты.** Банк клиенттің өкілі ретінде (сайтта банк «Messenger» ретінде әрекет етеді деп көрсетілген) тауарды Б-брокерге дереу төлеу және жеткізу шартымен сатуды ұйымдастырады. **4-ші саты.** Тауар сатылғаннан кейін банк Б-брокер төлеген ақшаны клиенттің жеке шотына аударады. **5-ші саты.** Клиент банктен (2-сатыда) бөліп төлеу шартымен сатып алған тауардың құнын келісілген тәртіпте бөліп төлеп отырады.

Al Hilal банкі тауарруқ мурабаха келісімшартын ипотекалық қайта қаржыландыру өнімінде де қолданады. Тауарруқ арқылы клиент ақшалай қаражатқа қол жеткізіп, оны пайыздық банктен алған ескі ипотекасын жабуға жұмсайды. Нәтижесінде пайыздық банктің алдындағы ипотекалық қарызын өтеп, Al Hilal банктің алдында борышкер болып қалады.

3) Ижара (лизинг). Банк ижараға негізделген екі түрлі қаржы өнімін ұсынады. Олар: 1) «الإجارة المنتهية بالتملك» – сатып алу құқығымен жалдау; 2) «الإجارة الموصوفة في الذمة» – форвардтық ижара. Яғни құрылысы жүргізіліп жатқан немесе жоспарланған жылжымайтын мүлікке алдын ала жал келісімін жасау. Негізінде, форвардтық ижараның мәні бола алатын меншік түрлері тек жылжымайтын мүлікпен шектелмейді. Бірақ тәжірибеде бұл қаржы өнімі, көбінесе жылжымайтын мүлікке қатысты қолданылады.

Форвардтық ижара жағдайында банк клиенттің сұранысындағы жылжымайтын мүліктің құрылысын үшінші тараппен «истиснағ» келісімін жасасу арқылы жүзеге асырады. Бұл Al Hilal банкінің истиснағты өз алдына жеке қаржы өнімі ретінде ұсынбаса да, форвардтық ижара аясында қолданып тұратындығын көрсетеді.

Төмендегі диаграммада (Сурет 14) Al Hilal банкінің 2017-2021 жылдары активтік операцияларында қолданған қаржы өнімдерінің көлемі келтірілген. Диаграммада банктің жылдық есептерінде көрсетілген келесідей активтік операциялар қамтылған: корпоративтік тауарруқ (суретте - КТ), бөлшектік тауарруқ (суретте - БТ), тұрғын үй мурабахасы (суретте - ТМ), ижара (суретте - И), уәкала (суретте - У).

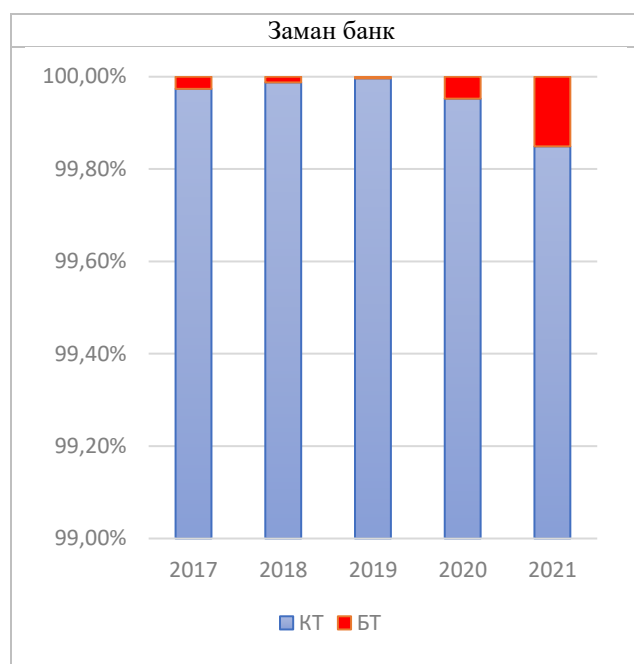


Сурет 14 – Al Hilal банкінің 2017-2021 кезеңіндегі активтік операцияларында қолданған қаржы өнімдерінің салыстырмалы динамикасы

Ескерту – банктің жылдық есептеріндегі бухгалтерлік балансында көрсетілген актив көлемдері негізінде есептелінді

Al Hilal банкінің зерттеу кезеңіндегі бухгалтерлік балансында көрсетілген мәліметтерден активтердің көп бөлігі тауарруққа тиесілі екендігі анықталды. Тауарруқтың басқа қаржы өнімдеріне шаққандағы үлесі (корпоративтік және бөлшектікті бірге есептегенде) ең азы 75,7 % (2019 жыл) болса, ең көбі 89,8 % (2018 жыл) құраған. 14-суреттен үлес жағынан екінші кезекте тұрғын үй қаржыландыруға арналған мұрабаха өнімі, одан кейін ижара және уәкала қаржы өнімдері екендігін көруге болады.

**Заман банкі.** «Банктің операцияларын жүргізудің жалпы талаптары туралы ережелер» атты құжатында Заман ислам банкінде мынандай қаржы өнімдерінің тізілімі ұсынылады деп көрсетілген: мұрабаха, тауарруқ (тауарлық мұрабаха), мудараба, мушарака және мушарака мутанақиса, истисна, сәлам, ижара [174]. Алайда банктің ресми сайтында қазіргі таңдағы нақты қолданыстағы қаржы өнімдері ретінде тек қана мудараба және уәкала депозиттері ғана көрсетілген [142]. Ал банктің нақты қызметіне қарайтын болсақ, пассивтік операциялар жағында мудараба және уәкала депозиттерін қолданса, активтік операциялар жағында тек корпоративтік тауарруқ (суретте – КТ) және бөлшектік тауарруқпен (суретте – БТ) шектеледі (Сурет 15).



Сурет 15 – Заман банкінің 2017-2021 кезеңде кезеңіндегі активтік операцияларында қолданған қаржы өнімдерінің салыстырмалы динамикасы

Ескерту – банктің жылдық есептеріндегі бухгалтерлік балансында көрсетілген актив көлемдері негізінде есептелінді

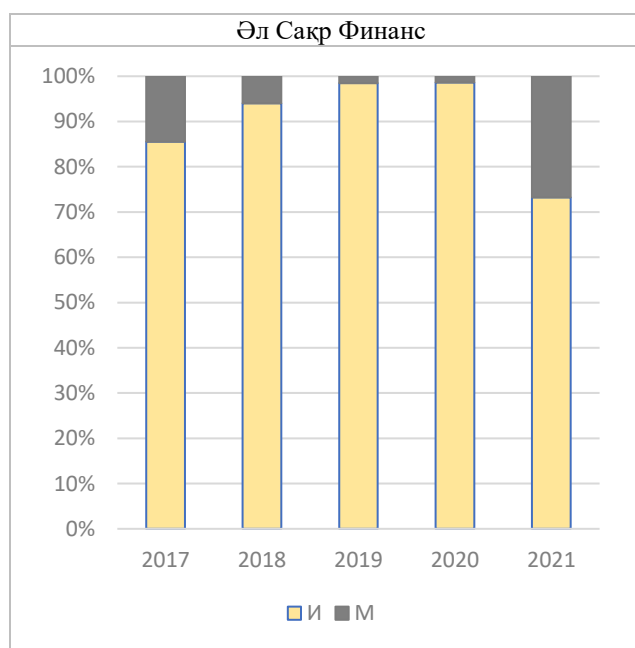
Зерттеуге алынған екі ислам банкінің активтік операцияларындағы қаржы өнімдерінің ассортиментіне қарайтын болсақ, салыстырмалы түрде Al Hilal банкідегі қаржы өнімдерінің түрлері көбірек екендігін білеміз. Al Hilal банкіде зерттеу кезеңінде тауарруқ, мурабаха, ижара, уәкала қаржы өнімдері қолданылса (Сурет 14), Заман ислам банкінің қаржыландыру қызметі тек тауарруқ өнімімен шектелген (Сурет 15).

Аталған екі ислам банкінің қаржы өнімдеріне қатысты келтірілген мәліметтер (Сурет 14, Сурет 15) банк қызметкерлерімен интервью жүргізу кезінде расталды. Нәтижесінде екі түрлі дереккөзден алынған мәліметтер Қазақстандық ислам банкілеріндегі ең көп қолданылатын банктік өнім тауарруқ екендігін көрсетті.

**Әл Сақр Финанс исламдық лизинг компаниясы.** Әл Сақр Финанс исламдық лизингтік компаниясы ижара және мурабаха қаржы өнімдері арқылы шағын және орта бизнес субъектілерін қаржыландырумен айналысады. Соңғы жылдары Әл Сақр Финанс исламдық лизинг компаниясы Қазақстан нарығында бөлшектік исламдық қаржы өнімдерін дамыту бағытында әрекет етуде. Әл Сақр Финанс компаниясы 2021 жылы мушарака келісімшарты негізінде «Magma Development Group» жеке компаниясының 40 пайыз қатысу үлесіне иеленіп, аталмыш компаниямен бірлесе отырып «исламдық ипотека» жобасын жүзеге асыруға тырысты [175]. Жаңа исламдық ипотека жобасын ижара қаржы өнімі арқылы жүзеге асыру жоспарланған болатын [43, р. 104]. Алайда бұл жоба жүзеге асырылмастан тоқтап қалды. Сондай-ақ, Әл Сақр Финанс исламдық

лизинг компаниясы 2020 жылдың аяғында өзінің еншілес ұйымы ретінде АХҚО-да «Al Saqr Islamic Bank Ltd.» ислам банкін тіркеді. Алайда ол банк өз қызметіне әлі кіріскен жоқ [175, с. 6].

Әл Сақр Финанс лизингтік компания болғандықтан, қаржыландыру операцияларында көбіне сатып алу құқығымен жалдау (الإجارة المنتهية بالتملك) қаржы өнімін қолданады. №10 диаграммада компанияның зерттеу кезеңіндегі қаржы операцияларындағы ижара (суретте - И) мен мурабаха (суретте - М) өнімдерінің үлесі салыстырмалы түрде көрсетілген.



Сурет 16 – Әл Сақр Финанс исламдық лизинг компаниясының 2017-2021 кезеңіндегі активтік операцияларында қолданған қаржы өнімдерінің салыстырмалы динамикасы

Ескерту – компанияның жылдық есептеріндегі бухгалтерлік балансында көрсетілген актив көлемдері негізінде есептелінді

16-суреттен Әл Сақр Финанс исламдық лизинг компаниясы активтерінің негізгі бөлігі ижара қаржы өніміне тиесілі екендігін көруге болады. Ал мурабаханың үлесі 2017 жылы - 14,43%, 2018 - 5,98%, 2019 - 1,55%, 2020 - 1,40%, ең көбі 2021 жылы - 26,76% құраған.

**«Қазақстан Ижара Компаниясы» исламдық лизинг компаниясы.** Бұл компания да жоғарыда аталған бәсекелесі секілді қаржыландыру транзакцияларында ижара және мурабаха қаржы өнімдерін қолданады. Төмендегі диаграммада (Сурет 17) Қазақстан Ижара Компаниясының зерттеу кезеңіндегі қаржы операцияларындағы ижара (суретте - И) мен мурабаха (суретте - М) өнімдерінің үлесі салыстырмалы түрде көрсетілген.



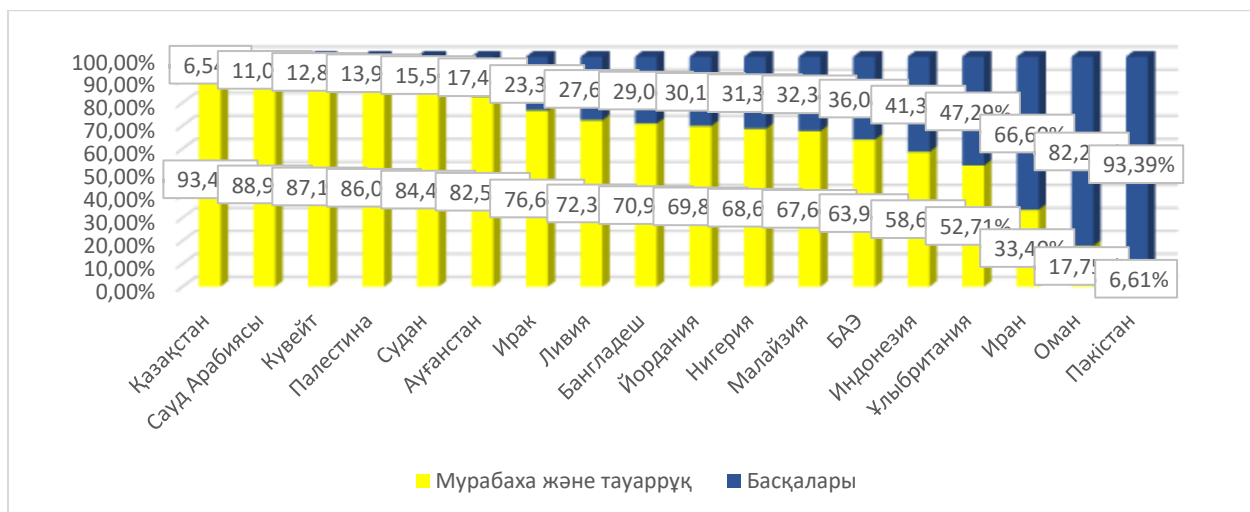
Сурет 17 – Қазақстан Ижара Компаниясының 2017-2021 кезеңіндегі активтік операцияларында қолданған қаржы өнімдерінің салыстырмалы динамикасы

Ескерту – компанияның жылдық есептеріндегі бухгалтерлік балансында көрсетілген актив көлемдері негізінде есептелінді

Компанияның есептерін талдау нәтижесі мұрабаханың активтік операциялардағы үлесі 5 жыл ішінде 3% аспағандығын көрсетті. Бұл өз кезегінде компанияның негізгі өнімі ижара («الإجارة المنتهية بالتملك») – сатып алу құқығымен жалдау келісімін) екендігін айқындай түседі.

Аталған екі исламдық лизингтік компанияларының зерттеу кезеңіндегі қызметін салыстыратын болсақ, мұрабаха қаржы өнімінің үлесі Қазақстан Ижара Компаниясына қарағанда Аль Сакр Финанс компаниясында басымырақ екендігін байқаймыз.

Негізінде мұрабаха, тауарруқ және ижара қаржы өнімдері тек Қазақстанда емес өзге елдерде де жиі қолданылатын өнімдер. Оған жоғарыда 13-суретте келтірілген А.Адеуале мен С.Арчердің зерттеулері куә [104, р. 15-17]. Десе де У.Жатмиго және басқалардың зерттеулері Қазақстандағы исламдық қаржы институттары 2021 жылы борыштық қаржы өнімдерін (әсіресе тауарруқ) көп қолдануда өзге елдердің алдына шыққандығын анықтаған (Сурет 18).



Сурет 18 – Исламдық қаржы өнімдердің таңдаулы мемлекеттердегі қолданылу жиілігі

Ескерту – Дереккөз [176]

18 – суреттен 2021 жылы борыштық қаржы өнімдері Қазақстандағы исламдық қаржы институттарындағы қаржы операциялардың 93,46% құрау арқылы тіпті өзге елдердің алдына шыққандығын көреміз. Шет елдік зерттеушілердің талдауы борыштық қаржы өнімдерінің түрлерін нақтыламастан олардың бәрін бірге атаған. Десе де ондағы 93,46% көрсеткішінің негізгі бөлігі тауарруқ өніміне тиесілі екендігін зерттеуіміздің нәтижесінен (14 және 15 суреттер) белгілі.

Салыстырмалы талдау нәтижесін қорытындылайтын болсақ, Қазақстандағы исламдық қаржы институттар 2017-2021 жылдары активтік қаржы операциялары жағында келесідей исламдық қаржы өнімдерін қолданғандығы айқындалды: мурабаха, тауарруқ, ижара, уәкала. Зерттеу кезеңіндегі исламдық қаржы өнімдерінің қолданылу динамикасы олардың түрлі көлемде қолданыс тапқандығын көрсетті. Екі ислам банкіне қатысты мәліметтерге сәйкес ең көп қолданылатын қаржы өнімі тауарруқ екендігі анықталса, екі исламдық лизинг компанияларындағы ең жиі қолданылатын қаржы өнімі ижара екендігі белгілі болды.

Жалпы Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының аталған исламдық қаржы өнімдерімен шектелуі жеке зерттеуді қажет ететін мәселе. Келесі тарауда Қазақстандағы исламдық қаржы институттар қызметінің белгілі қаржы өнімдермен шектелуіне әсер етуші факторлар сапалық зерттеу әдістері арқылы талданды.

## 4 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ИНСТИТУТТАРЫНЫҢ ӨНІМДЕРІ МЕН ШАРИҒИ КЕҢЕСТЕРІ

### 4.1 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарында ұсынылатын өнімдер түрлерінің шектеулігі

Диссертацияның бірінші тарауында жалпы исламдық қаржы институттарда ұсынылатын өнімдердің түрлері мен олардың ерекшеліктерін талдап өттік. Жалпы алғанда исламдық қаржы өнімдерінің бірінің екіншісінен көбірек қолданылуына келесідей факторлар әсер етеді: нарықтағы сұраныс, салық жүйесі мен қолданыстағы заңнаманың икемділігі, өнімнің табыстылығы мен тиімділігі, тәуекел деңгейі, қадағалаушы органдар бекіткен талаптар мен ережелер, жалпы халықтың діни сауат деңгейі. Осы орайда Қазақстандағы исламдық қаржы өнімдерінің (алдыңғы тараушада келтірілген пропорциядағыдай) бірінің екіншісінен көбірек қолданылуы немесе кейбір исламдық қаржы өнімдерінің мүлдем қолданыс таппауының факторларын зерттеу мақсатында эксперттік интервью жүргізілді. Эксперттік интервью төмендегі кестеде көрсетілген сала мамандарынан алынды:

Кесте 11 – интервьюге қатысушы респонденттердің саны мен қызмет ету салалары

Лауазым мен қызмет түрі	Респонденттер саны
Исламдық қаржы институтының қызметкерлері	3
Ислам банкіндегі шариғат істері бойынша координатор	1
Академиялық сала	1
Астана Қаржы орталығының қызметкері	2
Барлығы	7

Интервью алу жұмыстары 19.11.2021 – 12.08.2022 уақыт аралығында жүргізілді (интервьюде қолданылған сұрақтар Қосымша Ә-де келтірілді). Интервьюлердің барлығы респонденттердің рұқсатымен диктофонға жазылып отырды. Интервью толығымен анонимді алынғандықтан, талдау барысында респонденттер туралы жеке ақпараттар көрсетілмеді. Зерттеуге қатысушылардың жеке мәліметтерінің жария етілмеуі олардың сұрақтарға барынша еркін әрі объективті жауап берулерін қамтамасыз етеді деп күтілді. Осы себепті респонденттер интервью берген даталарына сәйкес хронологиялық тәртіптен 1-7 дейінгі сандармен рәмізделді. Сәйкесінше интервью нәтижелері жалпылама түрде талданды.



## Талдау нәтижелері:

Кесте 12 – «ҚР заңнамасы жаңа исламдық қаржы өнімдерін құруға қаншалықты ерік береді?» сұрағына респонденттердің жауаптары

Респон. № 1	Респон. № 2	Респон. № 3	Респон. № 4	Респон. № 5	Респон. № 6	Респон. № 7
Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді	Жаңа қаржы өнімдерін заңдастыру уәкілетті органның араласуы арқылы ғана жүзеге асады. Уәкілетті органның салаға жаңа өзгерістер енгізіп әрі қарай дамытуға қызығушылығы жоқ	Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді	Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді	Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді	Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді	Заңнама жаңа өзгерістерге аса бейімсіз. Біздің құқықтық жүйеде әрбір өзгеріс пен жаңалық арнайы заң қабылдауды қажет етеді

12-кестеде көрсетілгендей, респонденттердің барлығы бір ауыздан Қазақстанның заңнамалық құқықтық базасына жаңа өзгерістер мен толықтырулар енгізудің күрделі іс екендігін білдірді. Интервьюге қатысушы сарапшылар бұл жағдайды Қазақстан құқықтық жүйесінің роман-германдық жүйеге негізделгендігімен байланыстырды. Құқықтық тұрғыда алғанда, исламдық қаржы индустриясының дамуына роман-германдық жүйеден гөрі англо-саксондық құқықтық жүйесі ыңғайлырақ екендігі туралы екінші тарауда айтылған болатын [77, р. 763-765]. Демек, интервью нәтижесі аталмыш тұжырымның тек шет елдік зерттеушілер емес отандық сарапшылар тарапынан да расталып отырғандығын айқындайды. Осы тұрғыдан алғанда Қазақстан юрисдикциясына қарағанда АХҚО юрисдикциясы жаңартулар мен өзгертулерге әлдеқайда бейім.

Біздің құқықтық жүйеде жаңа исламдық қаржы өнімін заңдастыру ісі арнайы заңнамалық өзгерістерді талап етеді. Бұл үлкен еңбек пен уақытты талап ететін процес. № 2 респонденттің айтуы бойынша, біздегі уәкілетті органдардың бұл бағыттағы құқықшығармашылық қызметтері өз жалғасын таппай белгілі бір кезеңде тұрып қалған. Басқаша айтқанда, исламдық қаржы жүйесінің құқықтық инфрақұрылымын дамыту істерінің тежеліп қалуының негізгі себебі мелекеттік қолдаудың тоқтап қалуында. Сонымен қатар уәкілетті орган исламдық қаржы жүйесінің ерекшеліктерін толық түсінбегендіктен, бұл салаға көп жағдайда пайыздық қаржы жүйесіне қарағандай қарайды деген пікір білдірілді. Алайда № 1 респондент мәселеге басқа қырынан қарап, жаңа исламдық қаржы өнімдерінің

дамымауына бірінші кезекте исламдық қаржы институттарының өздері себеп екендігін айтты. Яғни құзыретті органдардың құқықшығармашылық қызметінің бәсеңдігі нарық қатысушылардың енжарлығымен байланыстырылды. Бұл тұрғыда, № 1, 4, 6 респонденттер жаңа исламдық қаржы өнімдерін заңдастырудан бұрын елдегі исламдық қаржы институттар алдымен заңда бар исламдық қаржы өнімдерін тиісті деңгейде игеріп алса екен деген сыни пікір білдірді.

Кесте 13 – «ҚР салық жүйесі исламдық қаржы өнімдерінің (кестеде қысқаша - ИҚӨ) ерекшеліктеріне қаншалықты икемделген?» сұрағына респонденттердің жауаптары

Респон. № 1	Респон. № 2	Респон. № 3	Респон. № 4	Респон. № 5	Респон. № 6	Респон. № 7
Салық жүйесін де ИҚӨ-не қатысты әлі де жетілдіруді қажет ететін мәселелер бар	Салық жүйесі ИҚӨ-не әлі толық икемделмеген. Әсіресе мүлік салығы кейбір исламдық қаржы өнімдерін қолдануға кедергі келтіреді	Негізгі қолданыстағы мурабаха және тауарруқ өнімдеріне қатысты қазір салықтық кедергілер жоқ, бірақ басқа өнімдер үшін әлі де жетілдіруді қажет ететін мәселелер бар	Жалпы алғанда исламдық қаржы өнімдеріне қатысты салық мәселелері жеткілікті деңгейде шешілген	Жалпы алғанда ИҚӨ заңда қаржы құралдары ретінде көрсетілгендіктен көп жағдайда салықтан босатылған. Алайда әлі де жетілдіруді қажет ететін (әсіресе ижараға қатысты) мәселелер бар	Салық жүйесін де ИҚӨ-не қатысты әлі де жетілдіруді қажет ететін мәселелер бар.	Салық кодексінде ИҚӨ-не қатысты бірқатар өзгертулер енгізілгеніне қарамастан, салықтық нейтралитет әлі толық жүзеге аса қойған жоқ

Исламдық қаржы өнімдерінің еркін қолданысы мен жаңа өнімдермен толықтырылып дамуы елдегі салық жүйесіне тікелей тәуелді. Себебі қосымша салықтық жүктемелер қаржы өнімінің шығынын көбейту арқылы оның нарықтағы бәсекелестік қабілетін төмендетеді. Басқаша айтқанда исламдық қаржы өнімдерінің нарықта бір-бірінен көбірек қолданылуы көп жағдайда салықтық жүктемеге байланысты болуы мүмкін.

Елімізде исламдық қаржы жүйесін енгізу бағытында орын алған заңнамалық өзгертулер Салық кодексін де қамтыды. Салық кодексін енген өзгерістер нәтижесінде ислам банкілерінің кейбір қаржылық транзакциялары таза қаржы операциялары ретінде қабылданып салықтан босатылды. Сондай-ақ, белгілі исламдық қаржы өнімдері үшін корпоративті табыс және қосарланған құн салықтарын төлеу міндеттемелері алынып тасталды (Салық кодексі 241-бап; 397-бап). Дегенмен отандық зерттеуші А.Салихова Салық кодексін енгізілген

бірақатар өзгертулерге қарамастан пайыздық және исламдық қаржы өнімдері арасында салықтық нейтралитет (tax-neutrality) әлі толық қол жеткізілмегендігін айтады. Мысалы, ислам банкі белгілі бір мүлікті сатып алып оны клиентке мурабаха мәмілесі арқылы қайта сатқан кезде қосарланған құн салығынан тек тауардың үстіне қосылған үстеме баға ғана босатылады. Ал мүліктің бастапқы құны, яғни ислам банкінің қаржыландырған сомасы қосарланған құн салығынан босатылмаған. Ал пайыздық банктердің несиелері аталмыш салық түрінен толығымен босатылған. Салықтық бейтараптылықтың ислам банкіндегі мүліктің бастапқы құны пайыздық банктегі несиеге берілген сомаға теңестіріліп, ал мүліктің үстіне қосылған үстеме баға несиеден алынатын пайызға теңестірілген кезде ғана орнайды. Салықтық нейтралитеттің жоқтығы Қазақстандағы исламдық қаржы жүйесінің дамуын тежеп тұрған негізгі кедергілерден. А.Салихова исламдық қаржы өнімдеріне қолайлы салық жүйесін жасау бағытында Қазақстанға Ұлыбританияның тәжірибесіне сүйенуді ұсынады [160, р. 5, 6].

А.Салихованың сөзін интервью нәтижелері де растап отыр. № 13 кестеде көрсетілгендей, интервьюге қатысушы респонденттердің алтауы ҚР Салық кодексі исламдық қаржы өнімдерін қолдануға әлі толық икемделмегендігін білдірді. № 2 респондент салықтық кедергілерге орай толық қолданыс таба алмай тұрған исламдық қаржы өнімдерінің бірі ижара (исламдық лизинг) екендігін атап өтті. Оның айтуынша, заңнамада исламдық қаржы институттар қаржы лизингі үшін салықтан босатылғанымен, операциялық лизинг үшін босатылмаған. Операциялық лизинг жағдайында жалға берілген меншікке салынатын мүлік салығы исламдық қаржы институттардан алынады. Сәйкесінше бұл ижара қаржы өнімінің шығынын көбейтеді. Сол себепті исламдық қаржы институттары қазіргі уақытта ижараны тек бизнес субъектілерін қаржыландыруда ғана қолданумен шектелуде. Ижара өнімінің тұрғын үй, авто көлік және басқа да жеке тұлғалардың тұтынушылық қажеттіліктерін қаржыландыруда қолданылмау себептерінің бірі осы.

Аталған жайттардан Қазақстандағы исламдық қаржы өнімдерінің бірінің жиі, бірінің сирек немесе кейбірінің мүлдем қолданыс таппауының негізгі себептерінің бірі салық жүйесінің қолайсыздығында жатыр деген тұжырым шығады.

«Мудароба және мушарака келісімдерінің Қазақстандағы ислам банктерінің (ИБ) активтік операциялары жағында қолданылмау себебі неде деп ойлайсыз?» сұрағына респонденттердің бәрі бір ауыздан: «мудароба және мушараканың активтік операциялар жағында қолданыс таппауы олардың жоғары тәуекелді болуымен байланысты» деп жауап берді.

Мудароба және мушарака үлестік қаржы өнімдері ислам қаржы жүйесінде үлкен маңызға ие. Диссертацияның бірінші тарауында талқыланып өткендей, теоретиктердің көпшілігі исламдық қаржының пайда болған күнінен бастап бүгінгі күнге дейін аталмыш өнімдердің ерекшеліктері дәлелдеп келеді. Алайда практиктер бұл өнімдердің өте жоғары тәуекелді талап ететіндігін алға тартып, олардың әсіресе ислам банктерінің қызметіне икемсіздігін түсіндіруде. Жалпы

алғанда Қазақстан заңнамалары ислам банктеріне мудароба және мушарака өнімдерін активтік қаржы операциялар жағында қолдануға шектеу қоймайды. Соған қарамастан мудароба мәмілесі қазақстандық ислам банктерінде пассивтік операциялар жағында тек депозит құралы ретінде пайдаланылуда. Ал ислам банктерінің активтік операциялары жағында үлестік қатысу қаржы өнімдері әзірге қолданыс таба қойған жоқ. Мұны кейбір сарапшылар Қазақстанда ислам банктері үшін мудароба арқылы қаржыландырылған бизнеске қатысудың нақты механизмі мен заңды тетіктері тиісті деңгейде жетілмеуімен байланысты деп түсіндіреді [102, p. 293]. Дегенмен Қазақстанда мудароба және мушарака үлестік қатысу қаржы өнімдерінің активтік қаржы операциялары жағында көрініс таппауының негізгі себебі заңнамалық кедергі емес. Жоғарыда аталғандай, респонденттер үлестік қаржы өнімдерінің Қазақстан нарығында көрініс таппауының негізгі себебі олардың жоғары тәуекелді талап етуінде деп түсіндіреді. Шариғат бойынша, мудароба және мушарака өнімдері арқылы қаржыландыру көрсетілген кезде бастапқы капиталға кепілдік берілмейтіндігі белгілі. Үлестік қатысу қаржы өнімдері арқылы қаржыландырушы тарап өз капиталын қатерге тігетіндігі туралы «ҚР банктер және банктік қызметтер» заңында да (52-9 бап) анық айтылған. Сәйкесінше үлестік қаржы өнімдеріне қатысты уәкілетті орган тарапынан бекітілетін провизиялық талаптар да жоғары. Яғни ислам банкі мудароба немесе мушарака арқылы қандайда бір бизнес жобаны қаржыландыру үшін қомақты көлемде резерв қамтамасыз етуге міндеттеледі. Үлестік қаржы өнімдері ислам банктері үшін жоғары тәуекелді болумен қатар шығыны көп болып есептеледі [№ 1,6 респондент].

№ 1 және №7 респонденттердің пікірінше, ислам банктері үлестік қаржы өнімдерді (жоғары тәуекелді болғандықтан) жалпыға емес тек банкпен бұрыннан байланысы бар, өзінің адалдығын дәлелдеген сенімді клиенттеріне ұсынуды қолға алса болады. Ал № 4 респондент үлестік қаржы өнімдерін қаржы делдалдық функциясын атқаратын банк жүйесінде қолдану мүлде мүмкін емес екендігін білдіріп, банктің табиғатында жоғары тәуекелді келісімдерге барудан барынша сақтанатын қаржы ұйым екендігін алға тартты. Бұл респонденттің айтуынша, мудароба және мушарака сынды үлестік қаржы өнімдерін 100 % инвестициялық банк немесе фенчурлық қорлар сияқты табиғатынан жоғары тәуекелдерге бейімделген қаржы институттар ашу арқылы ғана қолдануға болады. Алайда Қазақстан нарығында аталмыш институттардың түрі тіпті пайыздық қаржы жүйесінде де дамымаған.

Респонденттердің бәрі мудароба және мушарака мәмілелерінің активтік қаржы операциялары жағында қолданыс таппауы жалғыз Қазақстан емес, жалпы әлемдік феномен екендігін ерекше атап өтті. Шынында, Қазақстан бұл мәселеде өзге елдердің тәжірибесінен ерекше емес. Алдыңғы тарауда келтірілген А.Адеуале және С.Арчердің халықаралық деңгейдегі зерттеулері мудароба мәмілесінің қолданысы көбіне инвестициялық депозит шоттарын рәсімдеумен шектелетіндігін көрсеткен болатын [104, p. 2].

Кесте 14 – «Қазақстандағы ислам банктер неліктен сәлам және истиснағ қаржы өнімдерін қолданбайды?» сұрағына респонденттердің жауаптары

Респон. № 1	Респон. № 2	Респон. № 3	Респон. № 4	Респон. № 5	Респон. № 6	Респон. № 7
Бұл өнімдер жоғары тәуекелді және қосымша шығындар мен арнайы біліктілікті талап етеді. Біздің ислам банктер оған әзірге дайын емес.	Бізде истиснағ жеке болмаса да форвордтық ижараның құрамында қолданыстабууда. Ал сәлам өнімі тәуекелі жоғары болғандықтан жалпы әлемде де өте сирек қолданылады	Истиснағты құрылыс саласында қолдануға қолданыстағы заңнама әлі толық икемделмеген. Оған қоса, жергілікті ислам банктері де оны қолдануға аса қызығушылық танытып жатқан жоқ	Бұл өнімдер қосымша шығындар мен арнайы біліктілікті талап етеді. Біздегі ислам банктер оған әзірге дайын емес.	Елдегі саны шектеулі ислам банктер мұндай күрделі өнімдер деңгейіне әлі жете қоймады. Әзірге қарапайым өнімдерді дұрыс игеріп алса да жеткілікті	Бұл өнімдер жоғары тәуекелді. Жергілікті ислам банктері мұндай өнімдерді жетілдіруге аса қызығушылық танытып жатқан жоқ.	Бұл өнімдер жоғары тәуекелді

Сәлам мәмілесі, көбінесе аграрлық секторда қолдануға арналған аванстық қаржы өнімі болып табылады. Яғни онда тауардың құны алдын ала төленіп кейін тапсырыс берілген тауар жеткізіледі. Ал истиснағ әлі жасалмаған өндіріс немесе құрылыс нысанына алдын ала тапсырыс беруден тұратын қаржы өнімі саналады. Сәлам мен истиснағқа ғалымдардың берген анықтамалары мен жекелеген шарттары Е.Байдаулеттің редакциясымен әзірленген оқу құралында толығырақ келтірілген [102, р. 58-62]. Бұл өнімдердің классикалық форматы ислам банктерінің функционалдық ерекшеліктеріне сәйкес келе бермейді. Сондықтан бұл мәмілелер (диссертацияның бірінші тарауында көрсетілгендей) исламдық қаржы саласында көбіне «параллель сәлам» және «параллель истиснағ» деген гибриді қаржы өнімі ретінде қолданылады [67, р. 10-13]. Респонденттер бұл өнімдердің өзге мемлекеттерде де өте сирек қолданылатындығын назарға алып олардың Қазақстан нарығында қолданыс таппауы таңқаларлық жағдай емес екендігін айтты. Мұны жоғарыда келтірілген А.Адеуале және С.Арчердің зерттеулері куә. Олардың зерттеулерінде 16 мемлекетті бірге қосқандағы сәламның жалпы үлесі 5,5 %, истиснағтың мөлшері 0,4 % құрағандығы көрсетілген [104, р. 6].

Негізінде, алғашқы кездері Қазақстанда сәлам өнімін егін шаруашылығын қаржыландыруда қолдануға әрекет жасалған еді. А.Салихова ұсынған мәліметте 2011 жылы «Ауыл шаруашылығын қаражаттық қолдау қоры» АҚ «Сәтті» исламдық шағын қаржыландыру бағдарламасын жүзеге асыру барысында сәламды қолдануға тырысқандығы келтіріледі. Алайда жергілікті салық

жүйесінің күрделілігіне орай сәлам өнімін қолдану мүмкін болмаған. Нәтижесінде аталмыш бағдарлама тек мурабаха өнімі арқылы жүзеге асырылған [177].

Десе де зерттеуге қатысушы респонденттер сәламның Қазақстан нарығында қолданыс таппау себебін заңнамалық кедергілерден гөрі оның жоғары тәуекелді болуымен байланыстырды. Шынында, сәламның агро өнеркәсібімен байланысты болуы оның тәуекел деңгейін ұлғайтады. Қазақстанда агро секторын қаржыландыру үрдісі жалғыз исламдық емес тіпті пайыздық банктердің тәжірибесінде де сирек кездеседі. Бұл сектор жоғары тәуекелді қажет ететіндіктен көбінесе мемлекет тарапынан қаржыландырылады [№ 2,6,7 респондент]. Ал истиснағ мәмілесіне келер болсақ, истиснағ Қазақстанда жеке қаржы өнімі ретінде көрініс таппаса да, белгілі бір деңгейде форвадттық ижара қаржы өнімінің құрамында қолданыс тауып отырады [№ 2 респондент]. Исламдық қаржы институттар сәлам секілді жоғары тәуекелді өнімдерді қолдану үшін қосымша сүйемелдейтін сақтандыру компанияларының қызметіне мұқтаж. Ал Қазақстанда қазіргі уақытта бірде-бір исламдық сақтандыру компаниясы қызмет етпейді [№ 7 респондент].

Интервью барысында Қазақстандағы исламдық қаржы секторы сәлам және истиснағ секілді күрделі қаржы өнімдерін қолдану деңгейіне жете қоймағандығы айтылды. Оған қоса елдегі ислам банктерінің саны да бар жоғы екі банкпен шектелуде. № 1,3,5,6 респонденттер біздегі Al Hilal және Заман ислам банктерінде әзірге жаңа исламдық қаржы өнімдерін дамытуға деген талпыныстың аса байқалмайтындығын білдірді. № 3 және № 4 респонденттердің пікірінше, көбінесе тауарруқ секілді қолданысы жеңіл қаржы өніміне сүйеніп алған біздегі банк қызметкерлері сәлам және истиснағ секілді күрделі қаржы өнімдерін іске қосуға қызыға бермейді.

Екінші жағынан, сәлам және истиснағ қаржы өнімдері пайыздық банктерде аналогы жоқ, исламдық қаржы жүйесіне тән бірегей өнімдер деп есептеледі. Сондықтан сәлам және истиснағ өнімдерін қолданысқа енгізу олардың қырсырларын меңгерген арнайы мамандарды қажет етеді. Аталған өнімдердің Қазақстан нарығында әлі күнге қолданыс таппау себебін олардың ерекшеліктерін меңгерген мамандардың жоқтығымен де түсіндіруге болады [№ 1 респондент]. Таяу Шығыс елдеріндегі кейбір ислам банктерінде истиснағ қаржы өніміне арналған жекелеген бөлімдер ашылып, онда арнайы маманданған кадрлар қызмет етеді. Ал Қазақстанда исламдық қаржы жүйесін терең меңгерген мамандардың тапшы екендігі анық [№ 3 респондент]. Еліміздегі исламдық қаржы институттардағы қызметкерлердің көпшілігі негізінен пайыздық қаржы жүйесі бойынша маманданғандар. Сондықтан оларға сәлам және истиснағ секілді күрделі қаржы өнімдеріне қарағанда мурабаха, тауарруқ және ижара сынды пайыздық банк жүйесінде аналогтары бар қаржы өнімдерін меңгеру оңайырақ келеді [№ 1 респондент].

Кесте 15 – «Еліміз үшін тұрғын үйді қаржыландыру бағытында қандай исламдық қаржы өнімі тиімдірек?» сұрағына респонденттердің жауаптары

Респон. № 1	Респон. № 2	Респон. № 3	Респон. № 4	Респон. № 5	Респон. № 6	Респон. № 7
Мушарака мутанақиса	Мушарака мутанақиса	Мурабаха	Мурабаха және ижара	Ижара	Мушарака мутанақиса	Мушарака мутанақиса

Жалпы әлемдік тәжірибеде тұрғын үй қаржыландыруда бір емес бірнеше исламдық қаржы өнімдері қолданылуда. Олар: мурабаха, ижара, мушарака мутанақиса, параллель истиснағ, тауаррук. Исламдық ипотека үшін түрлі мемлекеттерде әркім қаржы өнім пайдалануының себебі бірінші кезекте сол елдің юрисдикциясымен байланысты. Ислам банктері аталған қаржы өнімдерінің ішінен жергілікті заңнамаға икемдірегін таңдауға бейім [178]. Сондай-ақ белгілі қаржы өніміне басымдық беру жағдайына құқықтық жүйеден бөлек елдегі діни пәтуалар мен көзқарастардың да үлкен әсері болуы мүмкін. Себебі аталған өнімдердің ипотека саласындағы тиімділігі мен шариғи үкімдеріне қатысты ғалымдар мен зерттеушілердің арасында түрлі пікірлер бар. Салыстырмалы түрде айтқанда, алғашқы кездерде Малайзия, Индонезия және Бруней сынды мемлекеттерде ипотекада, көбінесе мурабаханы қолдануға басымдық берілген болатын. Ал Таяу Шығыс елдері, АҚШ, Канада, Ұлыбритания және Австралия сынды елдерде, көбінесе мушарака мутанақиса өніміне таңдау жасалды [179]. Бірақ кейінірек мушарака мутанақисаны ипотекада қолдану үрдісі Малайзия нарығына да ене бастады [180].

Мушарака мутанақиса – меншік серіктестігі (شركة العقد), ижара және сауда келісімшарттарынан тұратын гибридік қаржы өнімі. Ипотека мысалында қарастыратын болсақ, бұл қаржы өнімінде клиент өзіне қажетті тұрғын үйді банкпен бірігіп сатып алады. Мысалы, клиент үйдің бастапқы құнының 20% төлесе, банк қалған 80% төлейді. Нәтижесінде серіктестік нысаны болған тұрғын үй банкпен клиенттің ортақ меншігіне айналады. Кейін ортақ меншікті клиент өз пайдалануына алып есесіне банктің үлесі (80 %) үшін банкке жалгерлік ақы төлеп тұрады. Сондай-ақ клиент жалгерлік төлемнен бөлек сатылы түрде банктің меншіктік үлесін сатып алып отырады. Яғни клиенттің банкке беретін айлық төлемінің құрамында жалгерлік ақымен қатар үйдің құнын өтеу қаражаты қоса қамтылады. Сәйкесінше клиенттің ортақ меншіктегі үлесі көбейген сайын жалгерлік ақы көлемі пропорционалды түрде кеміп отырады. Соңында клиент банктің үлесін толық сатып алу арқылы тұрғын үйді толықтай жеке меншігіне өткізеді. Банктің бұл қаржы өнімінен көретін негізгі табысы – жалгерлік ақы. Мушарака мутанақиса қаржы өнімінің мурабахадан басты ерекшелігі – мурабахада банк пен клиенттің байланысы борыштық қарым-қатынасқа негізделген болса, мушарака мутанақисада тараптар ортақ меншіктің иелері ретінде әрекет етеді. Тараптардың серіктестік қатынаста болуы дефолт жағдайында мүдделердің тең қорғалуын қамтамасыз етеді [180, p. 3].

А.Мира және Д.Абул Разак атты шет елдік зерттеушілер мурабахаға карағанда мушарака мутанақиса шарифатқа көбірек сәйкес келетіндігін алға тартады [181]. Олардың айтуынша, мурабаха арқылы рәсімделген ипотека қанша дегенмен бәрібір пайыздық несиеге ұқсас көрінеді. Сонымен қатар мурабаханың қаржылық тұрғыдан тиімсіз қырлары барын айтады. Мурабаха қаржы өнімі, әсіресе дефолт жағдайында клиентке қолайсыз. Дефолт кезінде әдетте банк кепілзатты, яғни тұрғын үйді сату арқылы клиенттің өтемеген сомасын өндіріп алуға әрекет етеді. Сәйкесінше клиентке қарызының қалған бөлігі толық өтелгеннен кейінгі артылған сома ғана қалады, оның өзі артылған жағдайда. Нәтижесінде клиенттің жылдар бойы төлеген қаражысынан айырылып қалу қауіпі бар. Бұдан дефолт жағдайында клиенттен гөрі банк мүдессінің көбірек қорғалатындығын байқауға болады. Екінші жағынан, аталмыш мәміленің банкке де қолайсыздық тудыратын жақтары бар. Мурабаха мәмілесі асылында сауда келісімі болғандықтан, шарифат бойынша ондағы тауардың құны бастапқы келісілген сомадан өзгермеуі тиіс. Мурабаха мәмілесінде мүліктің жалпы құны төлем кезеңінің бір бөлігінде өсірілетін болса оған өсімқорлық үкімі беріледі. Бұл өз кезегінде банктің алдағы уақыттағы ықтимал нарықтық өзгерістерден сақтану мүмкіндігін шектейді. Жалпы банк институты үшін ұзақ мерзімге арналған алдын ала бекітілген, өзгеріске еш бейімсіз сомаға келісу қолайсыз болып есептеледі. Ал мушарака мутанақиса қаржы өніміне келер болсақ, бұл өнім аталған қолайсыздықтардан ада. Бұл қаржы өнімінде тараптардың мүдделері тең қорғалады. Дефолт жағдайы орын алса, ортақ меншіктегі тұрғын үй сатылып оның құны тараптардың үлесіне қарай бөлінеді. Сондай-ақ дефолт кезінде мәселе клиенттің өз үлесін үшінші тарапқа сатуымен шешілуіне болады. Мушарака мутанақисаның банкке тиімді жағы ондағы төлемдердің өзгеріске бейімділігі. Яғни мушарака мутанақисаның ижара мәмілесіне негізделуі ондағы жалгерлік төлем мөлшерін нарықтағы өзгерістермен сәйкестендіріп отыруға мүмкіндік береді [181, p. 122].

Қазақстанда исламдық ипотека әзірге тек мурабаха өнімі арқылы ғана ұсынылуда. Алайда зерттеу нәтижесі көрсеткендей, жергілікті эксперттердің көпшілігі Қазақстан нарығында мурабахадан гөрі мушарака мутанақисаның қолданылуын абзал санайды [№ 1,2,6,7 респонденттер]. Респонденттердің мушарака мутанақисаға артықшылық беру себептерін А.Мира және Абул Разактың секілді түсіндіреді. Оған қоса, респонденттер мушарака мутанақиса Қазақстанда қолданыс тапса қоғамның исламдық қаржы өнімдеріне деген сұранысының артуына себеп болады деп есептейді. Себебі мушарака мутанақиса пайыздық банктерде баламасы жоқ, таза исламдық қаржы жүйесіне тән бірегей қаржы өнім. Отандық эксперттер Қазақстанның қазіргі юрисдикциясында мушарака мутанақиса өнімін қолданудың қиын екендігін білдірді. Нақтырақ айтқанда, № 2 респондент бұл өнімге қатысты төмендегідей заңнамалық кедергілер бар екенін атап өтті:

1) Қазақстан заңнамасында жалпы жылжымайтын мүлікті тіркеуге қатысты ереже талаптар күрделі. Мушарака мутанақиса жағдайында жылжымайтын мүлікке қатысты меншік құқығын сатылы түрде банктен



клиентке біртіндеп тасымалдау үдерісін заң жүзінде тіркеп отыру қиынға соғады.

2) Мушарака мутанақиса өнімінде клиент жылжымайтын мүлікке толық иелік еткенге дейін банктің үлесін жалға алып отырады. Ал банктің клиентпен жасасқан жалгерлік келісімшарты қолданыстағы заңнама бойынша қаржы лизингі емес операциялық лизинг ретінде қарастырылады. Операциялық лизингтің салықтан босатылмағандығы туралы жоғарыда айтылған болатын. Сәйкесінше ислам банкі клиенттен алатын әрбір жалгерлік ақы үшін қосарланған құн салығын төлеуге міндеттеледі.

3) Ислам банкі жылжымайтын мүлікке иелік еткендігі үшін меншік құқығы толықтай клиентке өткен уақытқа дейін мүлік салығын төлеуге міндеттелетін болады.

Аталған жағдаяттардың барлығы ислам банкін қосымша шығындарға ұшыратып, нәтижесінде мушарака мутанақиса өнімінің шамадан тыс қымбаттауына алып келеді.

Бұдан Қазақстандағы исламдық қаржы өнімдері ассортиментінің әрі қарай дамымауының себебі көбіне заңнамалық кедергілерге келіп тірелетіндігін көруге болады. Алайда екінші жағынан алғанда исламдық қаржы өнімдерінің дамымауын тек заңнаманың қолайсыздығына жауып қоюға да болмайды. №2 респондент исламдық қаржы өнімдерінің дамымауы белгілі деңгейде нарық қатысушыларының енжарлығымен байланысты екендігін айтып, елдегі ислам банктерін бөлшектік исламдық қаржы өнімдерін дамытуға аса құлқылы емес деп сынға алды. №2 респонденттің айтуынша, елімізде исламдық қаржы институттарының саны мен белсенділігі артып, бөлшектік қаржы өнімдерін дамытуға шынайы ұмтылыс жасаса заңнамалық мәселелерді шешуге болады. Себебі заң шығарушы органдар көбіне нарықтың сұранысына қарай әрекет етеді.

№2 респондент саланың әрі қарай дамымай тұрып қалуын исламдық қаржы институттарының енжарлығынан көрсе, №1 респондент жалпы қоғамның исламдық қаржы өнімдеріне деген сұранысының төмендігімен байланыстырды. №1 респондент «ұсынысты сұраныс тудырады» қағидасына сүйеніп, саланың дамымауына қаржы институттардан бұрын тиісті деңгейде сұраныс танытпаған қоғам жауапты деп есептейді. Егер қоғам исламдық қаржы өнімдеріне жаппай сұраныс білдіргенде исламдық қаржы институттар да, уәкілетті орган да сұранысқа сәйкес әрекет етер еді деген пікір білдірді.

Алайда бұл пікірмен №2 респондент келіспейді. №2 респондент проблеманың бастауын жергілікті халықтың сұраныс деңгейіне әкеп тіреп қоюға болмайтындығын айтып: «Елімізде альтернативті қаржы өнімдеріне деген сұраныс исламдық қаржы саласы дамып, халыққа бөлшектік қаржы өнімдері тиісті деңгейде таныстырылған кезде ғана өседі деп есептеймін. Әзірге халық тарапынан үлкен сұраныстың байқалмауының себебі исламдық қаржы өнімдерінің тиісті деңгейде танымалдылыққа ие болмауында. Біз қазір сұраныс ұсынысты тудыратын жағдай емес, керісінше ұсыныс арқылы сұраныс тудыру қажет жағдайдамыз», - деді.

«Ұсынысты сұраныс тудырады» қағидасы нарықтық қатынастарды реттеуші негізгі заңдылық болғанымен кейде керісінше ұсыныс негізінде сұраныс туындайтын жағдайларда кездеседі. Осы тұрғыдан алғанда, (№1 және №2) респонденттердің қарама-қайшы пікірлері мәселені екі түрлі қырынан қарастырудан туындаса керек. Саланың дамымауы бір жағынан халық сұранысының төмендігінен болса, екінші жағынан елдегі исламдық қаржы институттары да халықтың сұранысын оятатындай қолжетімді қызметтер ұсынып жатқан жоқ. Бұдан Қазақстанда исламдық қаржы өнімдерін дамыту ісі сұраныс жағында да, ұсыныс жағында да әлсіз деген тұжырым шығаруға болады.

Алдыңғы тарауда Қазақстан нарығында қарапайым халыққа қол жетімді бөлшектік исламдық қаржы өнімдерінің жетіспейтіндігі туралы айтылған болатын. Осы тұрғыдан алғанда нарыққа енбеген нәрсеге халық сұранысының болмауы заңды құбылыс. Жалпы қандайда бір өнімді нарыққа ұсынып көрместен халықтың оған деген сұранысына баға беру қиын.

Халықтың исламдық қаржы өнімдеріне деген сұранысы ұлғайуымен исламдық қаржы индустриясының даму мүмкіндігі артады. Себебі халық, яғни тұтынушылар индустрияның өркендеуіне серпіліс беруші негізгі күш болып табылады. XX ғасырда жалпы исламдық қаржы индустриясын дамыту бастамасының өзі көпшілік халықтың сұранысы негізінде туындаған еді [182].

Әлемдік тәжірибеде исламдық қаржы саласын дамытудың екі түрлі модель бар екендігі алдыңғы тарауда айтылды. Біріншісі – қоғам сұранысының негізінде төменнен жоғары қарай даму моделі. Екіншісі – үкіметтің бастамасымен салаға қажетті заңдық-құқықтық инфрақұрылым мен исламдық қаржы институттар құрумен басталатын керісінше жоғарыдан төмен бағыт алған дамыту моделі [127, р. 7, 8].

№ 1 және № 2 респонденттер Қазақстан әуелде исламдық қаржыны дамыту бағытында екінші модельді таңдағандығын айтып, негізінде бірінші модель тиімдірек еді деген пікір білдірді. Олардың пікірінше, жалпы айтқанда исламдық қаржы секторы біздің елде табиғи эволюциялық даму жолын өткермеді. Басқаша айтқанда секторды дамыту бастамалары бірден жоғарыдан басталып кейін халыққа жетпестен белгілі бір кезеңде тұрып қалды. Негізінде, корпоративті клиенттерге арналған банк ашудан гөрі исламдық микроқаржы ұйымдар секілді қоғамға қолжетімді шағын қаржы ұйымдар ашудан бастағанда индустрия сатылы түрде даму жолына түсер еді. Сөйтіп шағын қаржы ұйымдар халықтың сұранысымен әрі қарай дами келе банкке деңгейіне көтерілер еді.

Қорыта айтқанда, талдау барысында Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттары тәжірибесінің белгілі қаржы өнімдерімен шектелуіне әсер етуші түрлі факторлар бар екендігі анықталды. Атап айтқанда, эксперттік интервью нәтижесі Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының белгілі қаржы өнімдермен шектелуінің себебі төмендегідей факторлармен байланысты екендігін көрсетті:

- 1) Заңнаманың исламдық қаржы жүйесіне толық бейімделмеуі;
- 2) Исламдық қаржы өнімдерінің қосымша салықтық жүктемелерден толықтай босамауы;

- 3) Нарықта исламдық қаржы институттары санының аздығы;
- 4) Исламдық қаржы бойынша арнайы мамандардың жетіспеушілігі;
- 5) Үлестік қаржы өнімдерінің жоғары тәуекелді болуы;
- 6) Нарықтағы исламдық қаржы институттарының жаңа қаржы өнімдерін дамытуға деген қызығушылығының төмендігі;
- 7) Исламдық қаржы өнімдеріне деген сұраныс деңгейінің төмендігі.

#### **4.2 Қазақстандағы исламдық қаржы институттары өнімдерінің шарифатқа сәйкестігі**

Исламдық қаржы институттарының алдында қаржы-экономикалық тұрғыдан тиімді болумен қатар қаржы өнімдерін шарифат талаптарына сәйкестендіру міндеті тұр. Ислам банктері операцияларының шарифатқа сәйкестігін жекелеген мемлекеттер шегінде қарастырған арнайы зерттеулер бар. У.Бәдр, А.Мысри, Х.Ахмад араб елдеріндегі ислам банктерінің қаржы операциялары ислам экономикасының қағидаларына қаншалықты сәйкес келетіндігін анықтау үшін эмпирикалық зерттеу жүргізген. Нәтижесінде зерттеуге алынған 56 банктің қызметінің ислам экономикасы қағидаттарына сәйкестігінің көрсеткіші 29-90% арасында екендігі анықталған. Арасында тіпті қызметінің көпшілік бөлігі шарифатқа сәйкес емес деп табылған банктердің бары белгілі болған [183].

Қазақстан нарығында қызмет етуші Al Hilal, Заман ислам банктері мен Әл Сақр Финанс, Қазақстан Ижара Компаниясы исламдық лизинг компанияларының бәрінде шарифи кеңес бар. Қаржы институттарының өнімдері нарыққа ұсынылудан бұрын бұрын міндетті түрде шарифи кеңестің мақұлдауын алады. Сонымен қатар оларға шарифи аудит жүргізіліп тұрады.

Соған қарамастан Қазақстан қоғамында исламдық қаржы институттары қызметінің шарифатқа сәйкестігіне күмән келтірушілер жоқ емес. Tomson Reuters, CIBAFI, IRTI шет елдік институттардың Қазақстанда жүргізген әлеуметтік зерттеуінде іріктеу тобының 25% «исламдық банктердің жұмысы дін талаптарына толық сәйкес келмейді» деген пікір білдірген [3, р. 98-106]. Қоғам мүшелерінің мұндай пікірді ұстануына исламдық қаржы өнімдерінің ерекшелігін толық түсінбеу немесе исламдық қаржы институттарының шынында күмәнді қаржы өнімдерімен жұмыс істеуі әсер еткен болуы ықтимал.

Исламдық қаржы институттарының қызметінің шарифатқа сәйкес болуы атына заты сай болуын қамтамасыз ететін ең маңызды аспект. Бұл сәйкестік қоғамның сенімділігін арттырып, исламдық қаржы өнімдеріне сұраныстың өсуіне оң әсерін тигізері сөзсіз. Диссертациялық жұмыста Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының қолданысындағы қаржы өнімдерінің шарифатқа сәйкестігі талданды.

Салыстырмалы талдау сала бойынша арнайы стандарттар бекітуші ААОІГІ ұйымы мен ұжымдық пәтуа беруге маманданған Халықаралық Ислам фиқһы академиясы (әрі қарай ХИФА) қарарлары негізінде жүргізілді [184, 185]. Әлемдегі түрлі фиқһ академиялары мен шарифи пәтуа беруші институттардың

арасынан осы екі ұйымды таңдауға екі себеп негіз болды. Біріншісі – олардың екеуінің де халықаралық деңгейде мойындалуы. Екіншісі – Қазақстанның аталмыш екі ұйымға бірдей мүшелік етуі.

ААОІҒІ – 1991 жылы Бахрейнде негізі қаланған коммерциялық емес ұйым. Негізгі мақсаты халықаралық деңгейде исламдық қаржы индустриясына қатысты стандарттар бекітіп, қаржы институттарының қызметтерін оңтайландыру. Қазіргі уақытқа дейін аталмыш ұйым шарифат, бухгалтериялық есеп жүргізу, басқару және этика бағыттары бойынша барлығы 100 стандарт шығарды. Ұйымның құрамында 45 мемлекетке тиесілі ұлттық банктер, қаржы саласын қадағалаушы уәкілетті органдар, түрлі қаржы институттары, бухгалтер және аудиттік компаниялар тіркелген. Оның стандарттары бүгінгі күні әлемдегі түрлі жетекші қаржы институттары тарапынан басшылыққа алынып, халықаралық деңгейде өзіндік орынға ие. Ұйымның әлемдегі исламдық қаржы институттарының қызметтерін стандарттап, бір ізділікке салу бағытында қосқан үлесі орасан зор [186]. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі ААОІҒІ ұйымына 2014 жылы бақылаушы мүше ретінде қабылданды [148].

ХИФА (Халықаралық Ислам фиқһы академиясы) – Ислам Ынтымақтас Ұйымына тиесілі, түрлі салаларда туындайтын заманауи мәселелердің діни үкімін ұжымдық зерттеу (الاجتهاد الجماعي) негізінде зерделеуге бағытталған халықаралық фиқһ академиясы. Құрамында 57 мемлекеттен жиналған 76 сарапшы мамандар мен ғалымдар бар. 1981 жылы құрылғанынан бастап осы уақытқа дейін 24 рет бас қосып, түрлі мәселелерде 238 шарифи үкім шығарған. Халықаралық деңгейдегі фиқһ академияларының ішіндегі ең ауқымдысы саналады. Қазақстан академияға 1995 жылы мүше болып тіркелді [90]. Халықаралық Ислам фиқһы академиясының шығарған діни пәтуалары мен қарарлары әзірге ешбір елде құқықтық тұрғыда міндетті емес.

Кесте 16 – Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының қаржы өнімдерін ААОІҒІ және ХИФА қарарларымен салыстыру нәтижесі

№	Қаржы өнімі	ААОІҒІ шешімі	ХИФА шешімі
1	Мурабаха	Рұқсат етіледі (№ 8 стандарт)	Рұқсат етіледі (№ 40-41 шешімдер)
2	Тауаррук (Тауарлық мурабаха)	Рұқсат етіледі (№ 30 стандарт)	Тыйым салынған (№ 179 шешім 2009 жыл)
3	Сатып алу құқығымен жалдау (ижара)	Рұқсат етіледі (№ 9 стандарт)	Рұқсат етіледі (№ 110 шешім)
4	Форвардтық ижара	Рұқсат етіледі (№ 9 стандарт 5.3.тармақ)	Рұқсат етіледі (№ 188, 196 шешімдер 2012, 2013 жылдар)

## 16 кестенің жалғасы

1	2	3	4
5	Уәкала	Рұқсат етіледі	Рұқсат етіледі
6	Мудараба депозит	Рұқсат етіледі (№ 13 шешім)	Рұқсат етіледі (№ 123 шешім 2001 жыл)
Ескерту – [184, p. 45, 62, 71, 192, 302, 384; 185, p. 53, 74, 109, 178, 263, 603] дереккөздері негізінде құрастырылды			

№16 кестеден Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдерінің тауарруқтан басқасының бәрі ААОІҒІ және ХИФА ұйымдарының оң қорытындыларына ие екендігін көреміз. Тауарруқ ААОІҒІ ұйымы тарапынан мақұлданғанымен, ХИФА қарарында шариғатқа қайшы деген үкім берілген. Тауарруқтан өзге қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігін растайтын стандарттар мен қарарлардың нөмірлері кестеде көрсетілді. Сондықтан зерттеу барысында олардың шариғи үкімін жеке-жеке талдауды өзекті санамадық. Ал тауарруққа келер болсақ, тауарруқ Қазақстандағы ислам банктерінде ең жиі қолданылатын өнім. Оған алдыңғы тараудағы салыстырмалы зерттеу нәтижесі куә. Осы орайда тауарруқ өнімінің ХИФА ұйымының тыйымына ілігуінің діни астары мен оның Қазақстан нарығында кең қолданысқа ие болу жағдайына жеке тоқталып, арнайы зерттеуді жөн санадық.

Тауарруқ өнімі – ААОІҒІ және Халықаралық Фикһ академиясының қарарларында (араб тіліндегі түп нұсқаларында) «التورق – тауарруқ» деген терминмен аталған. «التورق – тауарруқ» сөзінің лингвистикалық мағынасына келетін болсақ, «Лисан әл-араб» сөздігінде: «Тауарруқ араб тілінде күмістен жасалған дирхам мағынасын білдіретін «الورق – әл-уарик» деген сөзден түрленіп шыққан сөз» делінген [187]. Ал оның терминологиялық мағынасына қатысты Кувейт фикһ энциклопедиясында: «Фикһтағы терминдік мағынасы – ақшалай қаражат іздеуші адамның (мустаурик) қандай да бір тауарды бөліп төлеуге сатып алып оны сатушыға қатысы жоқ үшінші тарапқа алған бағасынан арзан бағада қолма-қол сатуын білдіреді. Негізінде, бұл қаржы мәмілесі фикһта тек ханбали мәзһабының кітаптарында «тауарруқ» атауымен танылған. Ал басқа мәзһабтардың кітаптарында бұл мәселе көбіне «бәйғұл-ғинә» бабының ішінде қарастырылады» деген анықтама берілген [188].

ААОІҒІ стандарттарының ағылшын тіліне аударылған нұсқасында тауарруқ – «monetization» деген терминмен аталса [189], өзге ағылшын тілді әдебиеттердің көпшілігінде «commodity murabaha – тауарлық мурабаха» деген атпен танымал [190]. Бұл өнімнің «commodity murabaha» деп аталу себебі оның белгілі кезеңдерінде мурабаха өніміне тән операциялардың қолданыс табуымен байланысты. Кейбір ортақ белгілері болғанымен, мурабаха мен тауарруқтың арасындағы фикһ және экономикалық айырмашылықтар көп. Мақсаты жағынан қарайтын болсақ мурабаха қаржы өнімінде клиент банкке ақшалай қаражат емес белгілі бір затты сатып алу сұранысымен жүгінеді. Ал тауарруқ қаржы өнімінде клиент әуелде банкке тауар емес белгілі мөлшерде ақшалай қаржы алу үшін

жүгінеді. Басқаша айтқанда, мурабахада тауардың өзі мақсат етілсе, тауарруқта тауар тек формалды сауда қатынасын тудыру құралы ретінде қолданылады [98, p. 322-323]. Аталмыш айырмашылықтың экономикада айтарлықтай әсерлері бар. Сондықтан тауарруқтың кейбір әдебиеттерде «Commodity Murabaħa – тауарлық мурабаха» деп аталуы оны мурабахамен теңестіруге алып келмеуі керек.

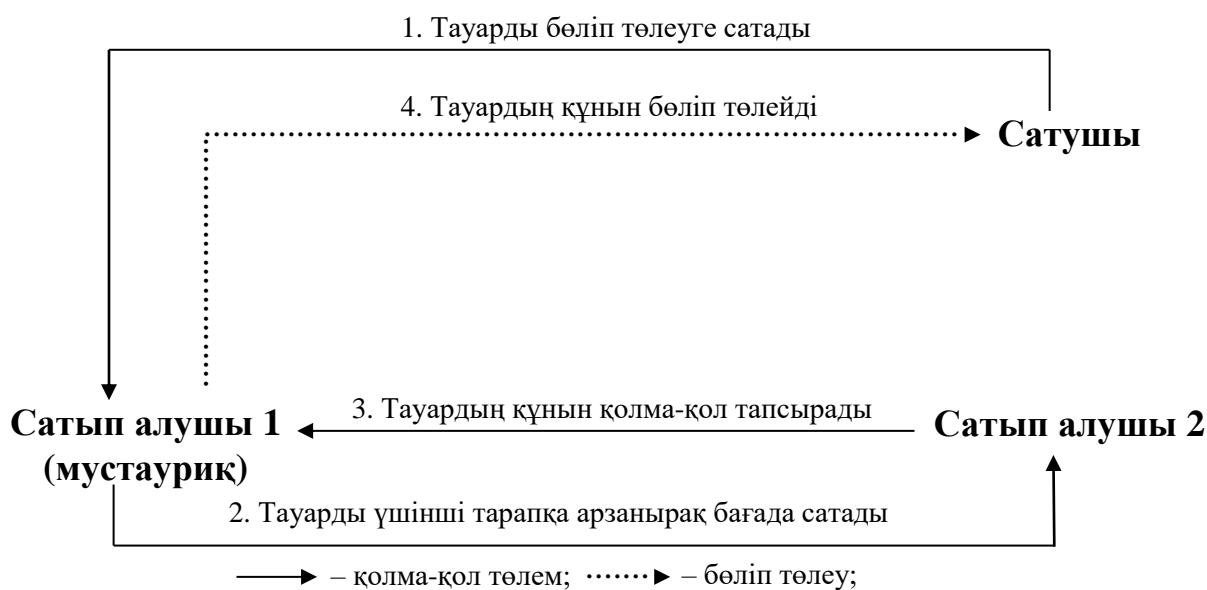
Тауарруқ қаржы операциясына «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңында мүлдем өзгеше атау берілген. Атап айтқанда, бұл өнім заңнамада «*Тауарды үшінші тұлғаға кейіннен сату шарттарымен коммерциялық кредит беру арқылы сауда делдалы ретінде жеке және заңды тұлғаларды ислам банкінің қатысуымен исламдық қаржыландыру*» деген ұзақ атпен келген. ҚР заңдарында исламдық қаржы өнімдерінің қолданыстағы терминдерден өзгеше аталуы жалғыз тауарруқ емес өзге де исламдық қаржы өнімдеріне тән жағдай [145]. Бұл үрдіс ҚР заңдарына діни терминдердің енуінен сақтану принципімен байланысты болса керек. Дегенмен қазақстандағы ислам банктерінің ресми сайттары мен жылдық есептерінде аталмыш өнім «Тауарлық мурабаха» терминімен аталады. Диссертациялық жұмыста аталмыш өнімді өзінің негізгі атауымен, яғни «тауарруқ» терминімен атау жөн көрілді.

Тауарруқ қазіргі заман ғалымдары арасында пікірталасқа негіз болып, дауға айналған қаржы өнімдерінің бірі. ААОІҒІ ұйымына мүшелік етуші ғалымдар мен сарапшы мамандар тауарруқ мәселесін бірнеше жиындарда талқылап, нәтижесінде 2006 жылы тауарруққа арналған № 30 стандартты бекітті. Стандартта тауарруқ белгілі шарттар аясында рұқсат деп көрсетілген. «Белгілі шарттар» ішінде көбіне жалпы саудаға қатысты шарттар қамтылған. Әсіресе тауарды сатушы тарап оны сатпай тұрып меншікке толықтай иелік ету керектігіне көбірек екіпін қойылған. Сонымен қатар тауар ақыр аяғында алғашқы сатушыға айналып келмеуі тиіс деп қаржы транзакцияларының «ғинә» саудасына ұласып кетуінен тыйған [185, p. 768-769].

ХИФА-на келер болсақ, академияның 2009 жылғы 179 қарарында: тауарруқты ұйымдаспаған (التورق الفردي - тауарруқ фәрди) және ұйымдасқан (التورق المنظم - тауарруқ муназзам) деп екі түрге бөліп, екеуіне екі бөлек үкім берілген. Атап айтақанда, қарарда ұйымдаспаған тауарруққа қатысты: «*Тауарруқтың бұл түрінің шариғи үкімі – сауда шарттары толық сақталған жағдайда рұқсат...*» деген үкім берілсе, ислам банктердің қолдасындағы ұйымдасқан тауарруққа тыйым салынып: «*Себебі онда ақшалай қаражат талап етушімен (мустауриқ) қаржыландырушы тарап арасында тікелей немесе жанама түрде немесе қалыптасқан ғұрып негізінде жүзеге асатын сыбайластық бар. Аталмыш операциялар – қаражат талап етуші тарапқа ақшалай қаражат беріп артық мөлшерде қайтарып алуды ұйымдастыру үшін жасалған айла ретінде қарастырылады. Олай істеу – өсімқорлық*» [184, p. 604] деп келген.

**Ұйымдаспаған және ұйымдасқан тауарруқтың айырмашылықтары мен шариғи үкімдерін салыстырмалы талдау.** Ұйымдаспаған тауарруққа (التورق غير المنظم) қатысты ілгерідегі фикһ ғалымдарының ұстанымдарына келер

болсақ, бұл мәселеде ғалымдар әуелден екі түрлі пікірге бөлінген. Рұқсат етушілер қатарына: Абу Ханифа, Абу Юсуф, Шафиғи, Ахмад (имам Ахмадтың «мәкруһ» деп айтқан көзқарасы да бар) деген ғалымдар кіреді. Ал тыйым салушы ғалымдардың қатарында: малики мәзһабының ғалымдары мен ханбали мәзһабының кейінгі ғалымдары бар. Омар ибн Абдулазиз және Мухаммад ибн Хасан Шайбани мәкруһ десе, Ибн Таймия мен Ибн әл-Қайим харам деген үкім берген [191]. Ұйымдаспаған тауарруқтың жүзеге асу тәртібіне төмендегідей (Сурет 19) сипаттама бердік:



Сурет 19 – Ұйымдаспаған тауарруқтың (التورق غير المنظم) жүзеге асу тәртібі

Ескерту – сызба [184, р. 604; 192] дереккөздеріндегі анықтамалар негізінде әзірленді

Уәһба Зухайли ұйымдаспаған тауарруқтың рұқсат етуші ғалымдардың мынандай дәлелдерге сүйетіндігін келтіреді:

1) Құрандағы «Алла сауданы халал етіп, өсімқорлықты харам қылды» (Бақара 275) деген аяттың негізінде саудаға негізделген мәмілелер арнайы тыйым салушы дәлел келмейінше негізгі адал үкімінде қалады.

2) Қандай да бір мәміле түріне арнайы түрде шариғи тыйым келмесе «الأصل في المعاملات الإباحة» – адамдардың сауда-саттық, тұрмыстық қарым-қатынастарының негізгі үкімі – рұқсаттылық» қағидасы басшылыққа алынады.

3) Тауарруқ мәмілесінің сыртқы формасы мен рәсімделу тәртібі шариғаттың саудаға қойған талаптарына қайшы келмеуі. Ал ондағы сауда келісімінің шынайы түрде немесе айла ниетімен ақшалай қаражатқа жету үшін қолданылу мәселелері шариғи үкімде назарға алынбайды. Ханафи және шафиғи мәзһабтарында ең бастысы мәміленің сыртқы формалары мен жүзеге асу тәртібінің шариғатқа сәйкес орындалуына мән беріліп, сауда келісіміне қатысушы тараптардың ішкі ниеттері мен көздеген мақсаттары негізге алынбайды.

4) Ақыли дәлел. Тауарруқ мәмілесінің адамдардың тұрмыстық қажеттілігін өтеудегі рөлі ерекше. Өмірде ақшалай қаражатқа мұқтаж адамға әрқашан қарыз берушілер табыла бермейтіндігі белгілі. Осындай жағдайда қаржылық қыжалаттан шығу үшін бір затты біреуден бөліп төлеуге сатып алып кейін оны екінші бір адамға төмен бағада қолма-қол ақшаға сату мәселенің оңтайлы шешімі болып есептеледі [191, р. 7-9].

Ал тауарруқ мәмілесіне тыйым салушы ғалымдар өз ұстанымдарын дәлелдеуде төмендегідей уәждерді келтіреді:

1) «Адамдар динар мен дирһамға сарандық танытып, ғинә саудасымен шұғылданғанда және өгіздің соңында жүріп Алла жолындағы жиһадты тәрк еткен кезде Алла тағала олардың басына бір қасірет түсіреді, олар ол қасіреттен діндеріне қайта оралғанға дейін құтыла алмайды» деген хадис. Хадистегі «ғинә саудасы» – тауарды бөліп төлеуге алып арзанырақ бағада қолма-қол сату арқылы ақшалай қаражатқа қол жеткізуді көздейтін, түбінде алған қаражатынан артық қайтаруды білдіретін мәміленің барлығын қамтиды.

2) Тауарруқ Пайғамбарымыз (с.а.с.) тыйған «بيع التلجة - бәйғу тәлжиә», яғни «мәжбүрлі сауда» санатынан.

3) Тауарруқтың өсімқорлыққа ұқсауы. Түпкі нәтижесіне қарағанда, тауарруқ – сауда мәмілесін желеу етіп белгілі бір сомадағы ақшалай қаражатқа қол жеткізіп кейін оны артығымен қайтаруды білдіреді.

4) Тауарруқтың құрамындағы сауда келісімшарттардың шынайы мақсатта емес жасанды түрде, тек ақшалай қаражатқа иелену мақсатында жүзеге асуы. Яғни қаражат іздеуші тараптың (мустауриқ) тауарды сатып алып оны кері сатуы өсімқорлықтың тыйымын айналып өту үшін қолданылатын айла ретінде жасалуы.

5) Тауардың бастапқы сатушысынан бөлек үшінші тарапқа сатылуы тауарруқты тыйым салынған «ғинә» саудасынан ажыратпайды [191, р. 7-10].

Бұдан ұйымдаспаған тауарруқтың өзі ерте заманнан бері осындай қызу пікірталасқа себеп болған мәміле екендігін көруге болады. Оған қатысты алғашқы ғалымдар екі түрлі ұстанымға бөлініп, әр тарап жоғарыда аталғандай уәждерін келтіру арқылы өз ұстанымдарын дәлелдеуге тырысқан. Дегенмен фикһ ғалымдарының көпшілігі ұйымдаспаған тауарруқ шариғи тұрғыда рұқсат деген пікірді қолдаған [188, р. 147]. Соның негізінде заманымыздағы ұжымдық пәтуа шығарушы ХИФА ұйымы тауарруқтың классикалық фикһ кітаптарында келген «الفردی - фәрди», яғни ұйымдаспаған түріне рұқсат деп үкім берген.

Ескерте кететін жайт, жоғарыда келтірілген фикһ ғалымдарының тауарруққа қатысты талқылауларының барлығы жекелеген адамдар арасында, алдын ала келісімсіз орын алатын қарапайым, яғни ұйымдаспаған тауарруққа қатысты. Ал бүгінгі исламдық қаржы институттарының қолданысындағы тауарруқ классикалық фикһта аталған қарапайым тауарруқтан көп өзгеше.

Қазіргі уақытта сала мамандарының пікірталасына ұласқан негізгі мәміле – ұйымдасқан тауарруқ (التورق المنظم - тауарруқ муназзам). Ұйымдасқан тауарруқ қазіргі таңда исламдық қаржы саласындағы ең көп сынға ұшырап, талас-тартысқа негіз болған қаржы өнімдердің бірі саналады. Ұйымдасқан



тауарруқтың бүгінгі исламдық қаржы институттарындағы жүзеге асу тәртібін бейнелейтін төмендегі сызбаны (Сурет 20) әзірледік:



Сурет 20 – Ұйымдасқан тауарруқтың (التورق المنظم) жүзеге асу тәртібі

Ескерту – сызба С.Наталидің [193] берген анықтамасы негізінде әзірленді

Ұйымдасқан тауарруқ өнімінде тараптардың белгілі бір тауарды бірінен-бірі алып сатуының түпкі нәтижесі – клиент қажетті ақшалай қаражатқа қол жеткізіп, есесіне банкке алған сомасынан артық мөлшерде қаражат қайтаруға борышты болумен аяқталады [190, p. 116].

Бүгінде тауарруқпен айналысушы исламдық қаржы институттар мен оларға пәтуа беруші шариғи кеңесшілер өз ұстанымдарын ақтау үшін, көбінесе, ілгерідегі ғалымдардың ұйымдаспаған тауарруққа қатысты айтқан пәтуаларына сүйенеді. Алайда бүгінгі исламдық қаржы институттарының қолданысындағы тауарруқты фикһ кітаптарында аталған тауарруқпен тең қарастыруға келмейді. Классикалық фикһ кітаптарында үкімі баян етілген тауарруқ тараптардың алдын-ала келісімінсіз кездейсоқ түрде жүзеге асатын болса, бүгінгі қаржы институттарының қолданысындағы тауарруқ жүйелі түрде ұйымдасқан бейнеде орын алады [194]. Осы ретте, фикһ кітаптарындағы тауарруқ пен ислам банктерінің қолданысындағы тауарруқтың арасында нендей айырмашылықтар бар екендігін анықтау мақсатында салыстырмалы талдау жасалды (Кесте 17).

Кесте 17 – фикһ кітаптарындағы тауарруқ пен исламдық қаржы институттарының (кестеде ИҚИ) қолданысындағы тауарруқты салыстыру

№	Ұқсастықтар мен айырмашылықтар	Классикалық фикһ кітаптарындағы тауарруқ	ИҚИ-дағы тауарруқ
1	2	3	4
1	А-тараптың тауарды сатып алудағы басты мақсаты ақшалай қаражатқа қол жеткізу	√	√
2	А-тараптың тауарды С-тарапқа сатуына В-тарап өкілдік ету арқылы немесе басқа да бір жолдармен араласады		√
3	В-тараппен С-тарап арасында байланыс болады		√
4	А-тарап тауарды С-тарапқа сатқан уақытта қолма-қол ақшаны (тауардың құнын) В-тарап арқылы алады		√
5	А-тарап тауарды С-тарапқа сатқан уақытта ақшаны (тауардың құнын) тікелей С-тараптан алады	√	
6	Көп жағдайда С-тараптың А-тараптан тауарды сатып алу мәмілесін В-тарап алдын ала ұйымдастырып қояды (тауардың нарықтық бағасының өзгеріп кету қатерінің алдын алу мақсатында)		√
7	А-тараптың тауарды сатып алуындағы мақсатт ақшалай қаражатқа қол жеткізу екендігін В-тарап басынан біледі		√
А-тарап	Тауарды бөліп төлеуге алып оны артынша қолма-қол төлемге сатушы (мустауриқ - ақшалай қаражат іздеуші)		
В-тарап	Тауарды бөліп төлеуге сатушы (банк)		

17 кестенің жалғасы

1	2
С-тарап	Тауарды А-тараптан қолма-қол төлем арқылы сатып алушы
Ескерту – [75, р. 381; 191, р. 3-8, 192, р. 11-13] дереккөздері негізінде құрастырылды	

Кесте 17 – бейнеленген салыстырмалы талдаудан тауарруқтың аталмыш екі түрінің арасында ұқсастықтардан гөрі айырмашылықтар көп екендігі белгілі болды. Аталған айырмашылықтарды зерделей келе, екеуін бір-бірінен ажыратып тұрған басты ерекшелік – исламдық қаржы институттары қолданысындағы тауарруқтың арнайы ұйымдасқан күйде жүзеге асуында деп қорытындылауға болады. Оның «муназам - المنظم», яғни ұйымдасқан деген сипатқа ие болуының себебі де соған байланысты.

Аталған жағдайларды саралай келе, классикалық фикһ кітаптарындағы ұйымдаспаған тауарруққа қатысты берілген пәтуаларды бүгінгі қаржы институттарының қолданысындағы тауарруққа телу дұрыс емес деген тұжырымға келуге болады. Мұны С.Суайлим де өз зерттеуінде ескертеді [75, р. 381-386]. Тауарруқтың заманауи қолданысы бұрынғыдан көп өзгеше болғандықтан оның үкімі де бөлек болуға тиіс. Халықаралық Ислам фикһы академиясы жоғарыда көрсетілгендей тауарруқ мәмілесін ұйымдасқан және ұйымдаспаған деп екіге бөліп, әрқайсына жеке-жеке үкім беруінің мәні осыда.

Ұйымдасқан тауарруқты жақтаушылардың кейбірі имам Ахмадтың тауарруқты рұқсат еткендігі туралы риуаятқа сүйенеді. Алайда С.Суайлим имам Ахмадтың «рұқсат» деген пәтуасы тауарруқтың бүгінгі көрінісіне еш қатысы жоқ екендігін айтады. С.Суайлимнің пайымдауынша, имам Ахмадтың өлшемдеріне салсақ бүгінгі ұйымдасқан тауарруқ керісінше рұқсат емес деген үкімге лайықты. Оған имам Ахмадтың тауарруқты арнайы кәсіпке айналдыруға қарсы болғандығын білдіретін сөздері дәлел. Сонымен қатар С.Суайлим маликилердің «әһлу әл-ғинә – أهل العينة», яғни ғинә саудасын арнайы табыс көзіне айналдырған адамдармен бірге тауарруқ жасауға тыйым салғандығын келтіріп, ол үкімнің бүгінгі ұйымдасқан тауарруққа да жүретіндігін алға тартады. Малики ғалымдары жалпы тауарруқ мәмілесінде сатушы мен алушы тараптың арасында қандай да бір алдын-ала ұйымдасқан байланыстың болуына әу бастан шектеу қойған [75, р. 381-386].

Бүгінгі таңдағы ұйымдасқан тауарруқтың фикһ кітаптарындағы ұйымдаспаған тауарруқтан өзгеше екендігін Дүниежүзілік Ислам Лигасына (бұдан әрі ДИЛ) қарасты Ислам фикһы академиясының қарарлары да қуаттайды. Алғашында академия тауарруқ мәселесін 1998 жылы №15 жиынында қарастырып оған белгілі шарттар аясында рұқсат деген үкім берген болатын [106, р. 357, 358]. Айта кететін жай, академияның тауарруққа қатысты аталмыш қарары тауарруқтың ұйымдаспаған түріне қатысты берілген болатын. Алайда сол кездегі бірқатар ислам банктер аталмыш қарарды желеу етіп, ұйымдасқан тауарруқты қолданысқа енгізуге кірісіп кетті. Мұны аңғарған академияға

мүшелік етуші сарапшылар мен ғалымдар 2003 жылы өткен №17 жиында мәселені «التورق كما تجريه بعض المصارف في الوقت الحاضر – қазіргі уақыттағы кейбір банктердің қолданысындағы тауарруқ» деген тақырып аясында қайта қарастырып, жаңа қарар шығарды. Жаңа қарарда ұйымдасқан тауарруққа: «Тауарруқта әуелі банк халықаралық немесе басқа да биржалардан белгілі бір тауарды алып оны ақшалай қаражат талап етушіге (клиентке) бөліп төлеуге сатады. Кейін банк (шартты түрде немесе қалыптасқан гұрып негізінде) клиенттің атынан әлгі тауардың үшінші тарапқа қолма-қол сатылуын ұйымдастырады. Соңында банк үшінші тараптың қолма-қол төлемін клиенттің қолына тапсырады» деген сипаттама беріліп, оның қолданысына тыйым салынды [106, р. 426]. Сондай-ақ ДИЛ Ислам фикһы академиясының соңғы қарарында ұйымдасқан тауарруқтың ұйымдаспаған тауарруқтан мүлдем бөлек екендігі баса айтылып, ұйымдасқан тауарруқтың мынандай қырлары шарифатқа қайшы екендігі ескертілді:

1) Банктің клиент алған тауарды үшінші тарапқа сатуды ұйымдастыруы аталмыш мәмілені шарифат тыйым салған «ғинә» саудасына ұқсатады.

2) Банктік тауарруқта көп жағдайда алынып сатылып жатқан тауарды иелену (القبض) мәселесі шарифат талаптарына сәйкес жүзеге аспайды.

3) Банктік тауарруқтағы алым-сатым келісімшарттар тек қана формалды түрде жүзеге асып, ақиқатында банк өсіммен қаржыландырушы тарап ретінде әрекет етеді [106, р. 427, 428].

У.Зухайли академияның осы шешіміне қатысты: «Түпкі нәтижесіне қарап баға беретін болсақ, тауарруқ мәмілесі банктің алдымен клиентке қарызға ақша беріп кейін оны артығымен қайтарып алуын білдіреді. Осы тұрғыдан алғанда, бұл бар болғаны өсіммен қарыз беруді жүзеге асыру үшін ойлап табылған айла ғана» [191, р. 12] деген пікір білдірген.

Алайда ААОИҒІ ұйымы тауарруқтың өсімге алып барар жол екендігімен келіспейді. ААОИҒІ ұйымы исламдық қаржы институттарына ұйымдасқан тауарруқты қолдануға белгілі шарттар аясында рұқсат етіп, оны айла емес, керісінше өсімнен арашалайтын құрал ретінде қарастырған. Бұл ретте ұйымның № 30 стандартының шарифи негіздемесінде: «Тауарруқ өсімқорлыққа алып баратын айла емес, керісінше өсімқорлықтан сақтайтын қаржы құралы. Ақиқатында, тауарруқ пайызсыз қарыз іздеушілер үшін таптырмайтын шарифи шешім. Айша анамыз және Абдулла Ибн Мубарактың өздері тауарруққа жүгінген кездері болғандығын растайтын риуаяттар бар» делінген [185, р. 774].

Бір таңқаларлығы, ААОИҒІ ұйымы жоғарыда келтірілген ДИЛ Ислам фикһы академиясының № 15, 17 жиындағы қарарларды керісінше тауарруқтың рұқсаттығын дәлелдеу үшін қолданады. ААОИҒІ № 30 стандарттың шарифи негіздемесінде фикһ академиясының қарарларына қатысты: «ДИЛ Ислам фикһы академиясының №15 жиынындағы қарарында тауарруқтың бар болғаны гинә саудасына ұқсамау керектігі ескертілген. Ал №17 жиынында қабылданған қарарында көрсетілген «гинаға ұласып кетпеуі үшін қаржы институты клиенттің саудасына өкілдік етпеуі тиіс», «тауарды иелену шынайы түрде

*жүзеге асуы қажет» деген шарттардың сақталуын қамтамасыз ету қиын емес. Осы стандартта (№ 30 стандарт) аталмыш ескертулер мен шарттардың барлығы назарға алынды»* деген түсініктеме берілген [185, р. 774]. Бұдан түсінетініміз, ААОІҒІ ұйымы №30 стандарттың тауарруқтың ұйымдаспаған күйде жүзеге асырылуына кепілдік беретіндігін алға тартуда.

Расында, стандартта тауарруқтың ғинә мәмілесіне ұласып кетпеуі үшін *«Қаржы институты тауарруқ келісімшартының мәні болған тауардың үшінші тарапқа сатылуында клиенттің өкілі ретінде әрекет етпеуі тиіс»* деген секілді талаптар қойылған. Алайда дәл сол стандарттың өзінде: *«Тауардың үшінші тарапқа сатылуын клиенттің өзі жүзеге асыруына заңнамалық шектеулер болған жағдайда қаржы институты клиенттің атынан өкілдік ете алады»* делініп, банктің өкілдік етпеу талабын жеңілдететін ерекше жағдайлар қарастырылған [185, р. 768-769]. Мұндай жеңілдік ДИЛ Ислам фикһы академиясың №17 жиынындағы қарарына сәйкес келмейтіндігі белгілі. Академияның қарарында жоғарыда келтірілгендей, қаржы институтының клиент тауарын қайта сатуға араласуы мәмілені ұйымдасқан тауарруққа айналдырып, ғина саудасына ұқсататындығы анық айтылған [185, р. 769]. Бұл өз кезегінде ААОІҒІ стандартының аталмыш фикһ академиясының қарарына толық сәйкес келме бермейтіндігін айқындайды.

Аталған жайттарды саралай келе, тауарруқ өнімінің шариғи үкімінің қаншалықты даулы екендігін көруге болады. Десе де талдау жұмысы заманымыздағы фикһ ғалымдарының көпшілігі ұйымдасқан тауарруққа қарсы екендігін көрсетті. Көпшілік ғалымдарды біріктіретін халықаралық фикһ академияларының қарарлары көпшілік фикһ ғалымдарының ұстанымын білдіреді. Негізінде, ұйымдасқан тауарруққа жалғыз фикһ ғұламалары емес, ислам экономикасы саласының беделді ғалымдары да қарсы. М.Қахф [98, р. 321-332], М.Жархи [108, р. 244-245], Н.Сиддики [67, р. 17], С.Суайлим [75, р. 379-406] ұйымдасқан тауарруқтың жеке-жеке сауда мәмілелері негізінде жүзеге асуы оның экономикалық нәтижесін ақтамайтындығын айтады. Сала ғалымдары экономикалық тұрғыда ұйымдасқан тауарруқтың кәдімгі пайыздық несиеден көп айырмашылығы жоқ екендігін түсіндіреді. Себебі тауарруқ өсімқорлық секілді экономикада нақты активтермен байланбаған қаржы мөлшерінің артуына септігін тигізіп, исламдық қаржы транзакцияларының нақты экономикамен тығыз байланыста болу ерекшелігіне орасан зор нұқсан келтіреді. Тауарруқта сауда келісімдері шынайы мақсатта емес, тек жасанды сауда қатынасын тудыру үшін жүзеге асады. Ондағы түпкі мақсат – тауар алмасу үдерісін тудыру емес, тек ақшалай қаражатқа қол жеткізу. Кейде тауарруқ мәмілелерінде бір тауардың бірнеше клиентті қаржыландыруға қатысу жағдайы соның айқын белгісі. Ислам экономистері белгілі бір қаржы өнімге үкім бергенде мәмілелердің фикһи құрылымымен шектелмей, қаржы өнімінің түпкі экономикалық нәтижесін де қоса есепке алуға басымдық береді.

**Тауарруқ қаржы өнімінің Қазақстандағы жағдайы.** Тауарруқ келісімшарты Қазақстанда заңдастырылған исламдық қаржы өнімдерінің тізіліміне кіреді. Алдыңғы тараушада келтірілген зерттеу нәтижелері

тауарруқтың қазақстандық ислам банктерде ең көп қолданылатын қаржы өнімі екендігін көрсетті. Тауарруқтың негізгі исламдық қаржы өнімдерінің біріне айналуы тек Қазақстанда емес, жалпы әлемде орын алып отырған үрдіс. Десе де аталмыш өнімнің жергілікті нарықта қолданылуының өзіндік ерекшеліктерін зерделеуді жөн санадық. Қазақстан нарығындағы исламдық қаржы өнімдері туралы жүргізілген интервьюде (Қосымша Ә) тауарруқ өніміне арнайы тоқталып, жергілікті сарапшылардың мәселеге қатысты ұстанымдарымен таныстық (Кесте 18).

Кесте 18 – «Тауарлық мұрабаха қаржы өнімінің жергілікті ислам банктерінде жиі қолданылуына қатысты пікіріңіз қандай?» сұрағына респонденттердің жауаптары

Респон. № 1	Респон. № 2	Респон. № 3	Респон. № 4	Респон. № 5	Респон. № 6	Респон. № 7
Негізі, тауарруқты қолдамаймын, бірақ елдегі нарықтық жағдай ислам банктерін оны қолдануға мәжбүр етуде деп есептеймін	Негізі, тауарруқты қолдамаймын, бірақ Қазақстанның қазіргі жағдайында ислам банктерінде тауарруқ қызметі өте қиын	Негізі, тауарруқты қолдамаймын, бірақ Қазақстанның қазіргі жағдайында ислам банктерінде тауарруқ қызметі өте қиын	Тауарруқ, ААОІҒІ ұйымы тарапынан стандартталғандықтан оның елде кең қолданылуына еш қарсылығы жоқ	Тауарруқ ААОІҒІ ұйымы тарапынан стандартталғандықтан оның елде кең қолданылуына еш қарсылығы жоқ. Ең бастысы стандартқа сәйкес жүзеге асырылуына қадағалау керек	Тауарруқ ААОІҒІ ұйымы тарапынан стандартталғандықтан оның елде кең қолданылуына еш қарсылығы жоқ. Ең бастысы стандартқа сәйкес жүзеге асырылса болды.	Жауап жоқ

Респонденттердің барлығы тауарруқтың жергілікті нарықта кең қолданысқа ие болуына оның қаржылық тұрғыда жеңіл әрі тиімді болуымен байланыстырады. Оның басты тиімділігі шығындарды аз қажет етуінде деп есептейді. Алайда кестеде көрсетілгендей, жергілікті мамандар тауарруқтың шарифатқа сәйкестігі тұрғысында екі түрлі көзқарасқа бөлінгендігін көруге болады. Алғашқы үш респондент (№ 1,2,3) тауарруқ өнімінің шарифатқа сәйкестігіне қатысты пікірталас көп екендігін алға тартып оны күмәнді қаржы өнімі ретінде есептейтіндіктерін білдірді. Оның ішінде № 1 және № 2 респонденттер мұндай күмәнді қаржы өнімінің ел нарығында жиі қолданылуы қоғамның исламдық қаржыға деген бұрыс пікір қалыптасуына әсер етуі мүмкіндігін айтты.

Ал респонденттердің қалғаны (№ 4,5,6) тауарруқтың Қазақстан нарығында қолданылуына қатысты қарсылығы жоқ екендігін білдірді. Бұл тұрғыда олардың

негізгі дәлелі тауарруқ қаржы өнімінің халықаралық ААОІҒІ ұйымы тарапынан исламдық қаржы өнімі ретінде мойындалып, оған қатысты арнайы стандарттың бекітілуі. Бұл респонденттер ААОІҒІ ұйымының шариғи кеңесінде талқыланып мақұлданған қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігі турасында сұрақ тудырудың өзі артық екендігін алға тартты. Сондай-ақ тауарруқ қаржы өнімі жалғыз Қазақстанда емес бүкіл әлемде кең қолданылатындығын қозғады. № 5,6 респонденттер ең бастысы қазақстандық ислам банктер тауарруқты қолданғанда ААОІҒІ стандартында көрсетілген шарттарды қатаң сақтауы керектігіне екпін қойды.

ААОІҒІ ұйымының негізгі қызметі исламдық қаржы институттарының қызметтерін стандарттау екендігі жоғарыда айтылып өтті. Ұйымның әрбір стандартында белгілі бір қаржы өнімінің нақты сипаттамасымен қатар, жүзеге асу тәртібі мен шарттары қоса қамтылады. Ұйым шығарған стандарттар затында міндетті емес, кеңестік сипатта болғанына қарамастан әлемдегі исламдық қаржы институттарының басым бөлігі өз қызметтерінде ААОІҒІ бекіткен стандарттарға сүйенеді. Негізінде, стандарттардың міндетті немесе кеңестік әлеуетте болу мәселесін оны қолданушы үкіметтердің өздері шешеді. Бахрейн, Иордания, Сирия, Қатар, Судан секілді бірқатар мемлекеттер ААОІҒІ стандарттарын міндетті етсе, Сауд Арабиясы, Пәкістан, Индонезия сияқты мемлекеттерде кеңестік сипатқа ие [190, p. 23].

Қазақстан жағдайына келер болсақ, Қазақстан Республикасында исламдық қаржы саласында екі түрлі юрисдикция бар. Олар – роман-германдық (civil law) құқықтық жүйесіне негізделген Қазақстанның ішкі юрисдикциясы мен англосаксондық (common law) құқыққа негізделген АХҚО юрисдикциясы. АХҚО-ның «AIFC Islamic Finance Rules» атты No.FR0013 нөмірлі заңында АХҚО-да тіркелген исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалау ісі ААОІҒІ стандарттарымен реттелетіндігі нақты көрсетілген [195]. Ал Қазақстанның ішкі құқықтық жүйесінде ААОІҒІ стандарттары міндетті емес, кеңестік сипатқа ие. Сондықтан исламдық қаржы саласындағы Қазақстан Республикасының ішкі заңнамалары ААОІҒІ стандарттарына толыққанды емес белгілі бір бөлігінде сәйкес келеді.

Бір қызығы, Қазақстанда ислам банкін енгізуге арналған алғашқы заңнамалық өзгертулер желісінде тауарруқ қаржы өнімі жоқ болатын. Нақтырақ айтқанда, 2009 жылғы «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңына енген ислам банкінің қызметтері туралы 4-1 тарауда көрсетілген ислам банкі өнімдерінің тізілімінде тауарруқ мүлдем жазылмаған. Тауарруқ қаржы өнімін заңдастыру 2015 жылғы «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне сақтандыру және исламдық қаржыландыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» № 311-V заңы аясында жүзеге асты. Онда «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» заңының 4-1-тарауы «*Тауарды үшінші тұлғаға кейіннен сату шарттарымен коммерциялық кредит беру арқылы сауда делдалы ретінде жеке және заңды тұлғаларды ислам банкінің қатысуымен исламдық қаржыландыру*» деген (яғни тауарруқ) 52-12-баппен толықтырылсын деп көрсетілді [147].

ҚР банктер және банк қызметі туралы заңының кейін қосылған 52-12-бабы тауарруқ қаржы өнімін жүзеге асыру тәртібі мен ережелері қамтылған. Осы ретте, аталмыш баптағы ережелердің ААОІҒІ ұйымының №30 стандартындағы тауарруққа қатысты ережелермен қаншалықты сәйкес екендігін анықтау мақсатында салыстырмалы талдау жүргізілді. Аталмыш бағыттағы салыстырмалы зерттеу нәтижесі төмендегі кестеде (Кесте 19) бейнеленді.

Кесте 19 – ҚР банктер және банк қызметі туралы заңы мен ААОІҒІ стандартындағы тауарруқ өніміне қатысты ережелерді салыстыру нәтижесі (Заң және стандарттың тармақтары «№» таңбасы арқылы көрсетілді)

ҚР банктер және банк қызметі туралы заңның 52-12-бабындағы тауарруққа қатысты ережелер	ААОІҒІ ұйымының №30 стандартындағы тауарруққа қатысты ережелер	Қорытынды
1	2	3
№ 2-2. Коммерциялық кредит туралы шарт бойынша банк клиентінің тауарды сатып алуы, сондай-ақ банк клиентінің тауарды үшінші тарапқа кейіннен сатуы ислам банкінің қатысуымен жүргізіледі.	№ 4-9. Клиент тауарды тек өзі немесе қаржы институтынан бөлек субъектінің өкілдігі арқылы сатуға тиіс.	Сәйкес емес
№ 2-2. Коммерциялық кредит туралы шарт бойынша банк клиентінің тауарды сатып алуы, сондай-ақ банк клиентінің тауарды үшінші тарапқа кейіннен сатуы ислам банкінің қатысуымен жүргізіледі.	№ 4-7. Егер жергілікті заңнама тауарды тек қана сол қаржы институтының өзі арқылы сатуды міндеттеген жағдайда клиент тауарды өз меншігіне өткізгеннен кейін оны қаржы институтының өкілдігі арқылы сатуына рұқсат	Сәйкес
№ 2-3. Коммерциялық кредит банктің клиенті ислам банкінен сатып алған тауарды банк клиентінің үшінші тарапқа өткізуі шарттарымен беріледі.	№ 4-6. Клиенттің қаржы институтынан тауарды бөліп төлеуге сатып алу келісімшарты мен клиенттің оның кейіннен үшінші тарапқа қолма-қол сату келісімшартының арасында ешқандай байланыс болмауы тиіс... Екі сауда мәмілесін бір бірімен байланыстырушы келісімшарт, ғұрып немесе рәсімдеу ережелері болмауы тиіс.	Сәйкес емес
№ 2-4. Ислам банкі және банктің клиенті сол бір тауарды коммерциялық кредит туралы бірнеше шарт бойынша бір мезгілде сатуды жүзеге асыруға құқылы емес.	№ 4-2, 4-3, 4-4 тармақтар тауарруқ мәмілесінің мәні болған тауардың формалды емес шынайы болуын талап етеді.	Сәйкес



## 19 кестенің жалғасы

1	2	3
№ 2-6. Тауарды ислам банкіне сатуды жүзеге асыратын тауарды сатушы тауарды кейіннен сату жүргізілетін үшінші тарап бола алмайды;	№ 4-5. Тыйым салынған ғинә саудасына түсіп кетпеуі үшін клиент тауарды бастапқы сатушыдан өзге тарапқа сатуы тиіс. Тауардың бастапқы сатушыға қайта оралуына алып баратын шарт, келісім немесе ғұрып болмауы керек.	Сәйкес
Ескерту – ҚР заңы [145, 185, р. 602-606] дереккөзі негізінде құрастырылды		

Салыстырмалы талдаудан ҚР заңнамасы мен ААОІҒІ ұйымының тауарруққа қатысты бекіткен талаптары көпшілік бөлігінде тура келгенімен екі мәселеде сәйкес емес екендігі анықталды.

Біріншісі: 52-12-баптың 2-2 тармақшасында тауардың үшінші тарапқа сатылуы ислам банкінің қатысуымен жүргізілетіндігі көрсетілсе, ААОІҒІ ұйымының № 30 стандартының 4-9 тармақшасында тауардың үшінші тарапқа сатылуы керісінше қаржы институтының араласуынсыз жүзеге асу керектігі талап етілген. Бұдан аталмыш заң тармақшасының ААОІҒІ стандартының өкілдік мәселесіне қатысты негізгі талабына қайшы екендігін көруге болады. Алайда дәл сол стандарттың 4-7 тармақшасында – егер жергілікті заңнама тауарды қаржы институтының өкілдігі арқылы сатуды міндеттесе клиенттің банк өкілдігіне жүгінуіне рұқсат деген айырықша үкім берілген. Бұдан ААОІҒІ № 30 стандартында ислам банкінің клиент тауарын сатуда өкілдік етуіне қатысты шектеу мен рұқсат бірге қамтылғандығын көреміз. Демек ҚР заңнамасындағы 52-12-баптың 2-2 тармақшасы ААОІҒІ стандартындағы негізгі ережеге (4-9 тармақша) қайшы келгенімен стандартта қарастырылған ерекше жағдаятқа берілген рұқсаттың (4-7 тармақша) аясына кіреді.

Екіншісі: ҚР заңының 52-12-бабының 2-3 тармақшасы ААОІҒІ стандартының № 4-6 тармақшасындағы ережеге қайшы екендігі анықталды. Заңда көрсетілген клиенттің бастапқыда тауарды үшінші тарапқа өткізу шартымен сатып алуы талабы ААОІҒІ стандартына сәйкес келмейді.

Негізінде, ААОІҒІ ұйымының тауарруққа арнап стандарт бекітуі ұйымның аталмыш қаржы өнімін толықтай құптайтындығын білдірмейді. ААОІҒІ-дың № 30 стандарты тауарруқтың қолданылу ережелерін бекіте келе қорытысында: *«Тауарруқ асылында инвестиция немесе қаржыландыру құралы емес. Сондықтан тауарруққа белгіленген шарттар аясында тек аса қажеттілік туындаған жағдайларда ғана жүгінген дұрыс»* деп [185, р. 769], тауарруқты қыжеттен тыс көп қолдануға шектеу қойған. Яғни ААОІҒІ стандарты тауарруқты негізгі қаржы өнімі ретінде емес, зәру жағдайлардан шығу жолы ретінде қарастырған. Бұдан тауарруқты негізгі қаржы өнімі ретінде қолданып жүргендердің қызметін ААОІҒІ стандарты ақтамайды деген қорытынды шығады.

Мұны ААОІҒІ ұйымының шариғи кеңесінің төрағасы М.Тақи Усманидің тауарруққа қатысты жеке ұстанымы да қуаттайды. М.Тақи Усмани исламдық қаржы институттар тауарруқты тек қана шынайы зәру жағдайдан шығу құралы ретінде ғана қолдану керектігін айтып, оны негізгі қаржы өнімі етіп алғандарды қатаң сынға алады. Осы тұрғыда шариғи кеңесшілерді өз қарамағындағы исламдық қаржы институттарының тауарруқты зәру жағдайдан тыс қолдануына шектеу қоюға шақырады [107, р. 383].

Қарастырылған мәселені саралай келе, тауарруқ өнімінің Қазақстан нарығындағы жиі қолданысына оң баға беруші сарапшылардың (№ 4,5,6 респондент) өз ұстанымдарын ААОІҒІ стандартына негіздеуі орынсыз деген қорытынды шығады.

№ 1,2,3 респонденттер жеке ұстанымдарында тауарруқты қолдамайтындығын білдіргенімен, Қазақстанның қазіргі жағдайында ислам банктері тауарруқсыз өмір сүре алмайды деді. Олардың айтуынша, Қазақстан сияқты исламдық қаржы нарығын жаңа дамытып жатқан елде ислам банкі мүлдем жабылып қалғаннан гөрі тауарруқпен болса да қызмет етіп тұрғаны абзал. Тауарруқ қаншалықты күмәнді өнім болса да пайыздық несиеден әлдеқайда дұрыс екендігін алға тартады. Олардың айтуынша, тауарруқтың басқа өнімдерге қарағанда жиі қолданылуы елдегі исламдық қаржы инфраструктурасының толық дамымауымен тікелей байланысты. Яғни еліміздегі құқықтық-заңнамалық шектеулер мен қосымша салықтық жүктемелер ислам банктеріне өзге өнімдерді дамытуға толық ерік бермеуде деген пікір білдірді. Демек, № 1,2,3 респонденттердің тауарруқтың қолданысын зәру жағдайларға негіздеп ақтаулары ХИФА ұстанымына қайшы келгенімен, әйтеуір ААОІҒІ стандартының нұсқаулығына сәйкес келеді.

Негізінде, тауарруқтың қолданыс аясының кеңеюі жалғыз Қазақстанда емес әлемдік деңгейде болып жатқан тенденция. С.Суайлимнің пікірінше тауарруқтың исламдық қаржы нарығындағы негізгі қаржы өніміне айналуы мурабаха, сәлам, мудараба, мушарака секілді негізгі исламдық қаржы өнімдеріне деген сұраныстың төмендеуіне септігін тигізуде. Яғни тауарруқ тікелей ақшалай қаржыландыру мүмкіндігін туғызатын құрал болғандықтан өзге исламдық қаржы өнімдеріне деген сұранысты азайтып, олардың дамуын тежеуде. С.Суайлим егер осылай жалғаса беретін болса тауарруқ исламдық қаржы индустриясының жалғыз өніміне айналады, тіпті соған жақындап та қалды деген болжам айтады [75, р. 406]. Бұл пікірдің Қазақстан нарығы үшін шындық екендігін жергілікті эксперттердің бірінің сөзі растады. Интервьюге қатысқан № 3 респондент Қазақстанда тауарруқтың заңдастырылуы ислам банктері үшін өзге исламдық қаржы өнімдерін дамыту қажеттілігін төмендетуге белгілі деңгейде әсер еткендігін айтты.

Қорыта айтқанда, Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының қолданысындағы қаржы өнімдерінің ұйымдасқан тауарруқтан басқасы ХИФА мен ААОІҒІ ұйымының қарарларына бірдей сәйкес келетіндігі анықталды. Ұйымдасқан тауарруққа келетін болсақ, бұл өнім ААОІҒІ ұйымы тарапынан белгілі шарттар аясында мақұлданғанымен ХИФА қарарында

түбегейлі тыйым салынған мәміле. Ұйымдасқан тауарруқ жалпы исламдық қаржы саласындағы қызу пікірталасқа негіз болған қаржы өнімдерінің бірі. Әлемде исламдық қаржы жүйесінің ғалымдары мен практиктер ұйымдасқан тауарруққа қарсы келуші және құптаушы болып екі топқа бөлінеді. Дегенмен талдау нәтижесі көрсеткендей, фикһ және ислам экономикасы ғалымдарының көпшілігі ұйымдасқан тауарруққа қарсы ұстанымда.

Жоғарыда аталғандай интервьюге қатысушы жергілікті эксперттер бұл өнімге қатысты түрлі пікірлер білдірді. Респонденттердің арасында тауарруқты құптаушылары көбіне ААОІҒІ стандартына сүйенетіндігі анықталды. Осы тұрғыда ҚР заңнамасы мен ААОІҒІ стандарты арасында жүргізілген салыстырмалы талдау нәтижесінде тауарруқтың жүзеге асыру тәртібіне қатысты заңнамалық ережелердің стандартқа толық сәйкес келе бермейтіндігі белгілі болды. Сонымен қатар заңнама немесе ислам банктерінің нақты тәжірибесі ААОІҒІ стандартына қанша сәйкес келсе де, іс жүзінде бұл өнімнің Қазақстан нарығында кең қолданысқа ие болуы ААОІҒІ ұйымының негізгі нұсқаулығына қайшы екендігі тұжырымдалды. ААОІҒІ ұйымы тауарруқты мақұлдап оған арнап стандарт бекіткенімен оны тек зәру жағдайларда қолдануға кеңес береді. Демек тауарруқ тіпті ААОІҒІ ұйымының ұстанымы бойынша негізгі исламдық қаржы өнімі емес, қажеттілік деңгейінде өтімділікті басқару секілді операциялардың уақытша шешімі ретінде ғана стандартталған. Осы тұрғыдан алғанда Қазақстандық қаржы институттарға тауарруқтың қолданысын тек (бастапқы кезеңдерде кездесетін) зәру жағдайлармен шектеп, есесіне өзге исламдық қаржы өнімдерін дамыту бағытында жұмыс істеу ұсынылады.

#### **4.3 Қазақстандағы исламдық қаржы институттарына қызмет көрсетуші шариғи кеңестердің жұмысы**

Исламдық қаржы институттарының шариғат талаптарына сәйкес қызмет етуін қамтамасыз етуде шариғи кеңестердің рөлі ерекше. Исламдық қаржы институттарын пайыздық институттардан айырықша ететін негізгі ерекшелік олардың шариғатқа сәйкес әрекет етуінде. Жалпы исламдық қаржы институтын құру бастамасының өзі әуелде мұсылман жұртшылығының шариғатқа сәйкес қаржы өнімдеріне деген сұранысынан туындаған еді.

Исламдық қаржы институттары қызметтерінің шариғатқа сәйкестігін қадағалау арнайы шариғи кеңестің қызметіне тәуелді. Әлемдік тәжірибеге қарайтын болсақ, бірқатар елдерде исламдық қаржы институттарының операцияларын шариғатқа сәйкестігі тұрғысынан қадағалау ісі заңмен талап етілгендігін көреміз. Бұл қызмет көбінесе ислам ғалымдарына, әсіресе фикһ саласының білгірлеріне жүктелді. Экономика және қаржы саласы мамандарының шариғат ғалымдарымен кеңесуі исламдық қаржы индустриясының жана қалыптаса бастаған кезеңінен бастап жалғасып келеді. Бұл бағытта өткен ғасырдың жетпісінші-сексенінші жылдарына таман ислам банктерінде шариғи мәселелерге жауапты арнайы кеңестер пайда бола бастады. Атап айтқанда, 1978 жылы Иордания Ислам Банкі мен Судандық Файсал Ислам

Банкінде, 1979 жылы Мысырлық Файсал Ислам Банкі мен Кувейт Қаржы Үйінде жеке шариғи кеңестер құрылды. Содан бастап шариғи қадағалаушы кеңестердің қызметі институционалды түрде дами бастады [46 р. 7-9].

Профессор М.Қахфтың айтуынша, Батыс Африка, Индонезия, Түркия, Бангладеш және араб елдеріндегі алғашқы ислам банктері көбіне сол елдердегі жеке тұлғалардың бастамасымен құрылды. Мысалы, Сауд Арабиядан корольдің баласы Мухаммад Файсал және Салих Камил, Кувейттен Ахмад әл-Ясин, БАӘ-нен Саид Лутәһ, Иорданиядан Сами Хамуд, Малайзиядан Абдул Халим Исмаил сынды тұлғалар ислам банкін ашуға атсалысты. Аталмыш тұлғалардың көпшілігі бастапқыда мысырлық Ахмад Нажжар және Иса Абдуһ Ибраһимнен әсер алып, кейінірек өзге шариғат ғалымдарымен байланыс орната бастады. Банкирлердің шариғат ғалымдарымен байланысуының бір себебі банктің қаржы операцияларына қатысты діни пәтуа, кеңес сұрау болса, екінші жағынан шариғат ғалымдарын жалпы мұсылман жұртшылығымен байланыстыратын көпір ретінде қарастырды. Себебі экономист немесе қаржыгерлерге қарағанда шариғат ғалымдарының бизнес орталары мен жалпы халықтың алдында беделдері үстем болатын. М.Қахф сол уақыттан бері қазіргі күнге дейін ислам банктерінің дамуы мен кеңеюі фикһ саласының танымал ғалымдарымен байланысып келе жатқандығын айтады. Шариғи кеңесшілердің кейбірі жергілікті деңгейде, кейбірі халықаралық деңгейде қызмет атқаруда [60, р. 254-257].

У.Зухайли шариғи кеңестерге мүшелік етуші сарапшы мамандар тек пәтуа шығарумен шектелетін муфтидің рөлімен шектелмей, берген пәтуаларының қаншалықты сақталып жатқандығын қоса қадағалаулары аса маңызды екендігін ескерткен [24, р. 5-6]. Бұл өз кезегінде тұтынушылардың исламдық қаржы институттарына деген сенімділіктерін арттырады [25, р. 3].

Шариғи кеңестер қызметінің маңыздылығы Қазақстанда да ескеріліп, заңда исламдық қаржы институттарда «исламдық қаржыландыру принциптері жөніндегі кеңестердің» (әрі қарай ИҚПК) болуы талап етілген. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызметтер» заңының 52-1; 52-2.1; 52-2.2; 52-2.3 тарауларында әрбір ислам банкінде ИҚПК құрудың міндеттілігі, кеңестің шариғатқа қайшы қызмет түрлерін қаржыландыруға тыйым салуға құзыреттілігі, кеңес шешімдерінің тәуелсіздігі мен міндеттілігі және тағайындалу жолы туралы баяндалған [145]. Қазақстанда исламдық қаржы операцияларының шариғатқа сәйкестігін қадағалау заң жүзінде алғаш рет осы заңның қабылдануымен басталды. Елімізде заңға дейінгі кезеңде орын алған исламдық қаржы операциялардың шариғат талаптарына сәйкестігін қадағалау мәселесі қаржы институттарының жауапкершілігінде болып келді.

2012 жылы орын алған заңнамалық өзгерістерде исламдық құнды қағаздар шығару процесінің шариғат талаптарына сәйкес жүзеге асуын қадағалау талабы қосылды. Соның негізінде құнды қағаздарды шығару ісін қадағалайтын арнайы шариғи кеңестің болуы талап етіліп, кеңестің шығарған шешімдері орындалуы міндетті деп көрсетілді. Сондай-ақ 2015 жылы қабылданған исламдық сақтандыру және лизинг секторларын реттеуші заң баптарында ИПҚК құру талап етілген. Заң бойынша исламдық сақтандыру компанияларында ИПҚК

директорлар кеңесінің ұсынысы бойынша акционерлердің жалпы жиналысында тағайындалады [196]. Ал исламдық лизингке қатысты «Қаржы лизингі туралы» заңның 24-1 баптың 2-ші тармағында былай делінген: *«Исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі кеңес немесе исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі сыртқы тәуелсіз сарапшы (бұдан әрі – сыртқы тәуелсіз сарапшылар) лизинг беруші мен лизинг алушының қызметіне қойылатын, сақталуы міндетті өзге де талаптарды қосымша айқындауға құқылы»* [197]. Аталмыш бапта «Исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі кеңес» деп исламдық лизинг компаниясының ішкі құрылымында болатын шариғи кеңес туралы сөз қозғалуда. Ал «Исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі сыртқы тәуелсіз сарапшы» деп қаржы институттары жұмыстарын исламдық қаржыландыру талаптарына сәйкестігін қадағалау мен аудит қызметін сырттан көрсетуші аутсорсинг компанияларын меңзеуде. Исламдық лизинг компанияларындағы шариғи кеңестің құрылымы лизингтік портфельінің көлеміне байланысты. Лизингтік портфельдің көлемі он бес миллиард теңгеден аз болған жағдайда компания ішкі шариғи кеңес құрмастан, сол қызметті атқаратын сыртқы тәуелсіз компаниялардың аутсорсинг қызметіне жүгінуіне болады. Ал егер лизингтік портфельдің көлемі аталған сомадан артық болса онда исламдық лизинг компаниясы ішкі шариғи кеңес құруға міндеттеледі.

Исламдық қаржы өнімдерінің шариғатқа сәйкестігін қадағалау ісі кешенді заңнамалық ережелер мен арнайы жүйені талап етеді. Диссертацияның екінші тарауында зерделенген халықаралық тәжірибе шариғи қадағалау ісінің БАӘ [110, р. 75, 76], Бахрейн [11, р. 7], Индонезия [109, р. 76] және Малайзия [111, р. 34] елдерінде жақсы жүйеленгендігін көрсетті. Ал Сауд Арабиясы [109, 125] және Түркия [14, р. 63, 71] елдерінде керісінше бұл қызметті реттейтін арнайы заңнамалық нормалардың жоқтығы айтылды. Қазақстанға келер болсақ, елімізде исламдық қаржы институттары қызметтерінің шариғи кеңестер тарапынан қадағалануының заңмен міндеттелуі жақсы көрсеткіш. Дегенмен жоғарыда келтірілген заңдарда шариғи кеңес құрудың міндеттілігі жалпылама көрсетіліп, олардың қызметтері мен құрылымдарына қатысты жекелеген шарттар мен талаптар бекітілмеген.

Диссертацияның бұл тараушасында ҚР-дағы исламдық қаржы институттарындағы шариғи қадағалау жүйесі мен шариғи кеңестердің қызметі зерттеуге алынды. Ондағы мақсат аталмыш қызметтің қазіргі жағдайын бағалап, әрі қарай жетілдіру бағытында ұсыныстар енгізу. Еліміздегі исламдық қаржы индустриясының даму қарқынын бағалауға арналған ғылыми зерттеу жұмыстарының ішінде нақты осы тақырыпқа арналған зерттеу жоқтың қасы. Сондықтан осы зерттеу жұмысының нәтижелері аталмыш қызметтің тиімділігін арттыруда өзіндік үлесін қосады деп күтіледі.

Зерттеу интервью жүргізу арқылы жинақталған бірінші реттік деректер мен мәселеге қатысы бар заңнамалық актілерді талдау негізінде жүргізілді. Репрезентативті нәтиже алу үшін интервьюге қатысушы іріктеу тобы әртүрлі тараптардан таңдалды. Іріктеу тобы төмендегі кестеде көрсетілген сала мамандарын қамтыды:

Кесте 20 – интервьюге қатысушы респонденттердің саны мен қызмет ету салалары

Лауазым мен қызмет түрі	Респонденттер саны
Исламдық қаржы институтының басшысы	2
Ислам банкіндегі шариғат істері бойынша координатор	1
Шариғи кеңес мүшесі (шет елдік)	2
Шариғи аудитор (шет елдік)	1
Шариғи консалтинг компаниясының координаторы (шет елдік)	1
Шариғат және рисктерді басқару бөлімінің қызметкері	1
Астана Қаржы орталығының қызметкері	2
Барлығы	10

Зерттеу жұмысында аталған сала мамандарынан алдын-ала әзірленген сұрақтар арқылы құрылымды интервью алынды. Құрылымды интервью респонденттердің тақырыпқа қатысты пікірлері мен көзқарастарын анықтауда өте тиімді ғылыми әдістердің бірі [198, 199]. Интервью ашық сұрақтардан құралды. Сұрақтар сала бойынша жүргізілген зерттеу жұмыстары негізінде дайындалып, сала мамандары мен ғылыми зерттеу жүргізу бойынша әдістемелік білгірлерге тексерілді (сұрақтар Б, В, Г Қосымшаларында келтірілді).

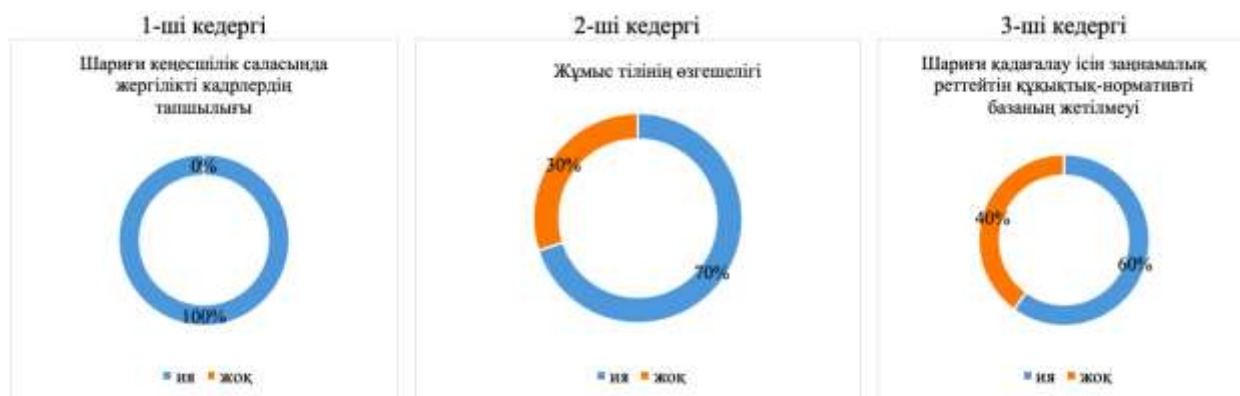
Интервьюлердің бір бөлігі респонденттермен тікелей кездесу арқылы, кейбірі Skype, Wats App Call байланыс құралдары арқылы жүргізілді. Сондай-ақ интервьюлердің барлығы респонденттердің рұқсатымен диктофонға жазылып отырды.

Жинақталған мәліметтер талдау барысында «типологиялық талдау» (Typological Analysis) әдісі қолданылды. Типологиялық талдау – жинақталған мәліметтерді алдын ала белгіленген көрсеткіштерге сәйкес топтастыра отырып талдау әдісі. Типологиялық талдау дедуктивті әдіспен басталып белгілі кезеңдерінде индуктивті әдісті бірге қамтумен ерекшеленеді [200]. Жинақталған деректерді талдау кезінде негізге алынған басты сұрақ: «Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалау жүйесінде қандай олқылықтар бар?»

Диссертацияда респонденттердің жауаптары келтірілгенде құпиялылық шарттарының негізінде олардың жеке мәліметтері аталмады. Олардың аты-жөндері белгілі рәміздер арқылы бейнеленді. Атап айтқанда интервьюге қатысқан он респонденттің әрқайсысына хронологиялық тәртіпте № 1-10 дейінгі сандар телінді. Зерттеуге қатысушылардың жеке мәліметтерінің жария етілмеуі олардың сұрақтарға барынша еркін әрі объективті жауап берулерін қамтамасыз етеді деп күтілді. Интервью алу жұмыстары 2019 жылдың 9-шы қыркүйегінен

басталып 5-қарашаға дейін жалғасты. Респонденттерге ыңғайларына қарай қазақ, орыс, араб, түрік және ағылшын тілдерінде жауап беру мүмкіндігі берілді.

Жинақталған мәліметтерді талдау нәтижесінде Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының шариғи кеңестерінің тиімді қызмет етуіне кедергі келтіруші бірқатар факторлар анықталды. Анықталған кемшіліктер мазмұнына қарай 21-суретте бейнеленгендей үш негізгі кедергі аясына топтастырылды:



Сурет 21 – ҚР исламдық қаржы институттарындағы шариғи кеңестердің қызметі мен жалпы шариғи қадағалау жүйесінің кемшіліктері

**1. Шариғи кеңесшілік қызметін атқаратын жергілікті кадрлардың тапшылығы.** Зерттеуге қатысқан респонденттердің барлығы бірдей Қазақстандағы шариғи кеңесшілік қызметінің тиімділігін тежеуші кедергі исламдық қаржы саласын терең меңгерген жергілікті діни мамандардың тапшылығы деген пікір білдірді. Жергілікті исламдық қаржы институттарына қызмет көрсетуші кеңестерге мүшелік етуші мамандардың барлығы шет елдіктер. Әзірге олардың арасында Қазақстаннан бірде-бір сарапшы маман жоқ. Елдегі діни кадрлердің көпшілігі фикһты меңгергенімен заманауи исламдық қаржы жүйесі бойынша арнайы маманданбаған. Шариғи кеңес мүшелерінің арасында елдің жағдайын жақсырақ білетін жергілікті мамандардың болуына шет елдік консалтингтік компаниялар да мүдделі екендігін білдірді. Осы ретте интервьюге қатысушы шет елдік сарапшылардың бірі: «Қазақстанда исламдық қаржы жүйесі мен заңнаманы бірдей меңгерген шариғи маман жоқтың қасы. Негізінде, елде муамалат фикһын (мүліктік қатынастар фикһы) оқыған мамандар аз емес. Алайда бұл салада жалғыз фикһты білу жеткіліксіз. Одан бөлек экономика және қаржы секторын білу талап етіледі» деді [№9 респондент].

Респонденттердің 50% айтуынша, кадр тапшылығы исламдық қаржы институттарындағы шариғи кеңестердің тиімділігіне кері әсерін тигізеді. Шариғи кеңестердегі шет елдік ғалымдар мен сарапшылар қанша дегенмен Қазақстанның ішкі жағдайы мен жергілікті заңдарды толық біле бермейді. Қазақстан және көршілес елдердегі экономикалық жағдай исламдық қаржы саласы бойынша ілгеріге кеткен Таяу Шығыс, Малайзия және Пәкістан секілді елдерден көп өзгеше. Сондықтан көбінесе аталған аймақтардан шығатын шариғи кеңесшілер үшін ТМД елдерінің ішкі нарығы беймәлім. Бұл жайтты интервьюге

қатысқан шет елдік шариғи кеңесшінің өзі де растады: «Қазақстандағы исламдық қаржы институттарына шариғи кеңесшілік қызметін көрсетуші шет елдік сарапшылар елдегі жағдай мен жергілікті ғұрыпты жақсы біле бермейді. Ал діни пәтуа беру ісінде аймақтың жағдайын меңгеру ғалымдардан талап етілетін басты шарттардың бірі. Қазақстанда шариғатпен қоса исламдық банк саласын қоса меңгерген жергілікті мамандар шықпайынша бұл индустрияның қарқынды дамуы екіталай» [№6 респондент].

Исламдық қаржы институттары қызметкерлерінің айтуынша, шет елдік шариғи кеңесшілер жергілікті заңнамаға тән ерекшеліктерді, көбінесе қызметкерлерінің өздерінен сұрау арқылы таниды. Кей жағдайларда қаржы институттар қызметкерлері заңнамалық кедергілерді алға тарта отырып белгілі мәселелерде шариғи шектеулерді жеңілдету туралы өтініш білдіретіндігі туралы айтылды [№2, 3 респондент]. Бұл жайтты шариғи кеңесшілердің бірі өзі де растады [№6 респондент]. Негізінде, шет елдік кеңесшілерге заңнамамыздағы ерекшеліктер мен шектеулер туралы мәліметтердің қаржы институттары қызметкерлері тарапынан жеткізілуі мүдделер қақтығысын тудыруы мүмкін. Себебі бұл жерде қаржы институттарындағы қызметкерлердің ҚР заңдарын тура жеткізбеу қауіпі бар.

Шариғи кеңестерге тек шет елдік мамандардың мүшелік етуінің әлсіз тұстарының бірі олардың географиялық тұрғыда қашықтықта болуы. Елдегі қаржы институттарының шариғи кеңестеріне мүше сарапшылардың барлығы шет елде отырып қызмет көрсетеді. Бұл жағдай өз кезегінде шариғи кеңес мүшелерінің исламдық қаржы институттарымен етене байланыста болып, ондағы қызметкерлердің сауаттылығын арттыру бағытында түрлі курстар ұйымдастыру мүмкіндігін шектейді. Елдегі исламдық қаржы институттар қызметкерлерінің көпшілігінің базалық білімі мен бұрынғы тәжірибелері пайыздық қаржы жүйесіне негізделген. Сондықтан қызметкерлердің исламдық қаржы саласы бойынша біліктілігін арттыру семинарларын өткізіп тұру өте маңызды іс. Алайда зерттеу нәтижелері мұндай іс-шаралардың ұйымдастырылмайтындығын көрсетті. Исламдық қаржы институттар оның себебін шет елдіктерді тұрақты шақырып тұрудың қосымша шығындарды талап етуімен байланыстырды [№2 респондент].

Шариғи кеңестерде жергілікті мамандардың жоқтығы белгілі деңгейде қоғамның исламдық қаржы институттарының қызметіне деген сенімін азайтады. Исламдық қаржы институттарының қызметкерлері (№1, №2, №3 респонденттер) клиенттердің белгілі бір бөлігі шариғат мәселелерінде шет елден гөрі жергілікті мамандарға көбірек сенім артатындығын айтты. Бұл тұрғыда №3 респондент «Бізге келетін кейбір клиенттер біз ұсынатын қаржы өнімдерінің шариғи үкімдерін өздері білетін жергілікті дін мамандарынан сұрастырып жатады. Бір жолы төлемді кешіктіргенде алынатын айыппұлға қатысты осындай жағдай орын алды. Клиентке мұндай айыппұлдан түскен қаражаттың қайырымдылыққа бағытталатындығы туралы түсіндіріліп, аталмыш мәселенің шариғатқа сәйкестігін растаушы шариғи кеңес мүшелерінің қарарлары көрсетілген болатын. Алайда клиент өзі танитын жергілікті бір мешіт имамынан сұрастырып



білгенге дейін біз келтірген қарарларды қанағат тұтпады» деген мысал келтірді. Қоғамның шет елдіктерге қарағанда жергілікті дін мамандарына көбірек сенетіндігін шет елдік шариғи кеңесшілердің өздері де растайды. Интервьюге қатысушы шариғи кеңес мүшелерінің бірі бұл мәселеде «Мен өз басым Қазақстандағы әрбір исламдық қаржы институтының шариғи кеңесінде кемінде бір жергілікті мүше болуын маңызды санаймын. Себебі жергілікті адам қанша дегенмен өз елінің заңдары мен ғұрыптарын жақсырақ біледі, сондай-ақ, жергілікті қоғам да шет елдіктен гөрі жерлестеріне көбірек сенім артады» деген пікір білдірді [№10 респондент].

Дегенмен бұл шет елдік сарапшылардың рөлі төмендігін білдірмейді. Интервью барысында исламдық қаржы институттың қызметкері [№1 респондент] кейбір клиенттердің шариғи кеңестерде шет елдік сарапшылардың отырғанын ерекше бағалайтындығын білдірді. Бұдан шариғи кеңесте жергілікті және шет елдік сарапшылардың аралас болуының маңыздылығы айқындалады. Мамандардың әр түрлі жерден болуы өзара тәжірибе алмасу жағынан да тиімді саналады.

Алайда жоғарыда айтылып өткендей, әзірге Қазақстанда шет елдік кеңесшілермен қызметтес болатын жергілікті шариғи кеңесшілердің тапшылығы анық байқалуда. Бұл өз кезегінде исламдық қаржы саласында жергілікті шариғи кеңесшілерді даярлау бағдарламаларын құрудың өзектілігін айқындайды. Қазақстанда қазіргі уақытта университет деңгейінде сала бойынша шариғи кеңесші даярлайтын факультеттер жоқ. Басқа ЖОО-ларын айтпағанда мұндай мамандық елдегі Нұр-Мұбарак ислам университетінің өзінде жоқ. Университеттегі исламтану мамандығы жалпы ислам ғылымдарына бағытталғандықтан, онда фикһ муамалат саласы тек бір пән ретінде ғана оқытылады [201]. Әзірге университетте исламдық қаржы институттарға шариғи кеңесшілер даярлайтын оқу бағдарламасы қарастырылмаған. Елімізде исламдық қаржы секторының заңдастырылуы сала бойынша кадрлар дайындау ісі күн тәртібіне шығарды. Осы ретте Нұр-Мұбарак университетінде шариғи кеңесшілерді дайындайтын оқу бағдарламаларының енгізілуі аса маңызды.

Елімізде әзірге шариғи кеңесшілік қызметі бойынша тек ААОIFI ұйымының «Certified Shariah Advisor and Auditor» сертификаттауы бағдарламасы ғана ұсынылуда [151, p. 48]. «Certified Shariah Advisor and Auditor» шариғи кеңесшілік бағытында халықаралық деңгейде мойындалған сертификат болып есептеледі. Сертификат ААОIFI ұйымы бекіткен шариғи стандарттардың барлығын меңгеріп арнайы тесттен өткен адамдарға беріледі. Алайда бұл сертификат базалық шариғи білім алмаған адам үшін шариғи кеңесші болу әлеуетін бермейді. Себебі сертификат көбіне шариғат ілімдерін, әсіресе муамалат фикһын меңгерген мамандарды исламдық қаржы саласы бойынша біліктілігін арттыруға арналған [32, p. 141-145].

Жалпы алғанда шариғи кеңесшілердің тапшылығы жалғыз Қазақстан емес өзге елдерде де сезіледі. Мәселені әлемдік деңгейде қарастырған С.Фарук пен М.Омар жалпы алғанда исламдық қаржы институттарында шариғи кеңесшілердің жетіспеушілігі байқалатындығын айтады. Соның салдарынан

санаулы ғалымдар бір емес бірнеше шариғи кеңестерге мүшелік етіп, исламдық қаржы институттарындағы шариғи кеңесшілік қызметінің тиімділігінің төмендеуіне әсер етуде. Атап айтқанда кеңесшілердің жетіспеуінен мынандай жағдайлар орын алуда: бір кеңесшінің бірнеше қаржы институттарға кеңесшілік жасауынан мүдделер қақтығысының туындауы; санаулы кеңесшілердің өз қарамағындағы исламдық қаржы институттарының қыруар құжаттарын тиісті дәрежеде зерттеп үлгермей жатуы; кеңесшілердің қызметінің қымбаттауы. Мұның шешімі шариғи кеңесшілік қызметін тек санаулы ғалымдармен шектеп қоймай, шариғи кеңесшілік институтын дамытып мамандардың санын арттыру [32, p. 141,145].

**2. Жұмыс тілінің өзгеше болуы.** Зерттеуге қатысушы респонденттердің 70% Қазақстандағы қазіргі шариғи кеңестердің тиімді жұмыс істеуіне тежеуші факторлардың бірі тілдік кедергі екендігін айтуда. Қазақстандағы исламдық қаржы институттарында келісімшарттар мен құжаттардың барлығы негізінен жергілікті тілде рәсімделеді. Ал шет елдік шариғи кеңесшілер араб және ағылшын тілін қолданады. Бұл дегеніміз – шет елдік шариғи кеңесшілер еліміздегі исламдық қаржы институттарының құжаттарын түпнұсқадан тексере алмайды деген сөз. Әзірге исламдық қаржы институттары бұл мәселені құжаттар мен келісімшарттарды шариғи кеңестерге ағылшын тіліне аудартып беру арқылы шешуде. Алайда құжаттарды шет тіліне аударту тәжірибесінің келесідей олқылықтары бар: 1) Әрбір құжат пен келісімшартты шет тіліне аударту исламдық қаржы институттарын қосымша шығынға ұшыратады; 2) Аударма жұмыстарының уақытты алуы жалпы жұмыс процесін баяулатады; 3) Аударма барысында кейбір терминдердің дәл баламасы берілмеу қалу ықтималдығы бар. Негізінде, исламдық қаржы институттарының құжаттарын өзге тілдерге аудару жұмысы арнайы біліктілікті талап ететін іс. Себебі онда аудармашы жалпы қаржыға қатысты терминдерден бөлек исламдық қаржы жүйесіне тән терминдерді де терең түсіне білуі қажет. Керісінше жағдайда, аударылған құжаттарда жіберілген қателіктер шариғи кеңесшілерді шатастыруы әбден ықтимал. Шынында, тілдік кедергі исламдық қаржы институттары үшін де, шет елдік шариғи кеңесшілер үшін де қиындық тудыратын мәселе. Бұл тұрғыда исламдық қаржы институты қызметкерінің бірі: «Шариғи кеңесшілердің жергілікті тілді түсінбеуі біз үшін уақыт және қаражат тұрғысынан шығынды болып табылады. Жұмыс барысында біз әрбір құжатты ағылшын тіліне аударып отырамыз. Кейде аудармамыздың кейбір жерлері шариғи кеңесшілерге түсініксіз болып бізге кері жолдайтын жағдайлар болып тұрады. Осының барлығы белгілі бір дәрежеде жұмыс процесінің тиімділігін төмендетеді. Егер шариғи кеңес мүшелерінің арасында екі тараптың тілін бірдей түсінетін жергілікті сарапшы болса бәрімізге жеңіл болар еді» деген пікір білдірді [№2 респондент].

Зерттеу нәтижесінде тілдік кедергі тек шариғи кеңесшілердің қызметтерін ғана емес, шариғи аудит жүргізумен айналысатын шет елдік аудиторлардың жұмыстарын да күрделендіретіндігі анықталды. Бұл тұрғыда интервьюге қатысқан аудитор былай деді: «Біздің тәжірибемізде тілдік кедергінің кесірінен көптеген түсініспеушілік жағдайлар орын алды. Қазақстандық исламдық қаржы

институттарындағы келісімшарттар мен құжаттар негізінен жергілікті тілде рәсімделеді. Бізге ұсынылатын олардың аудармалары әркез түсінікті бола бермейді. Кейбір келісімшарттардың аудармалары нақты емес болса, енді біреулері тура мағынада аударылып берілетін жағдайлар кездесіп тұрады» [№5 сауалнама].

Қызмет барысында ортақ тілдің болуы өте маңызды. Мұның маңыздылығы, әсіресе арада құжат алмасу жүретін жұмыс түрлерінде айқын көрініс табады. Қазақстандық қаржы институттарына қатысты аталған тілдік кедергілер жергілікті шариғи кеңесшілер мен аудиторлар даярлаудың өзектілігін айқындай түседі.

**3. Шариғи қадағалау ісін заңнамалық реттейтін құқықтық-нормативті базаның жетілмеуі.** Жалпы алғанда Қазақстанда исламдық қаржы институттары қызметтерінің шариғи кеңес қадағалауында болу керектігі заңмен міндеттелген. Шариғи кеңестің заңмен талап етілуі әрі оның қарарларының міндетті күшке ие болуы жақсы бастама. Дегенмен зерттеу нәтижелері Қазақстанда шариғи кеңесшілік қызметін жүйелейтін жекелеген заңнамалық нормалардың жетілмегендігін аңғартты.

Респонденттердің 60 % Қазақстан заңдарында ИҚПК мүшелеріне қатысты құзыреттілік талаптар бекітілмегендігін ерекше атап өтті. Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызметтер заңының 52-бабы, 4-тармағында: *«Ислам банкінің тұрақты жұмыс істейтін органы - исламдық қаржыландыру принциптері жөніндегі кеңестің міндеттерін, функцияларын және өкілеттіктерін, сондай-ақ оны құрудың тәртібі мен исламдық қаржыландыру принциптері жөніндегі кеңестің мүшелеріне қойылатын талаптарды қамтуға тиіс»* делініп, шариғи кеңестің құрылымы мен өзге де аталған мәселелер ислам банкінің жарғысында қамтылатындығы айтылған [145]. Бұдан кеңес мүшелерінің саны мен олардан талап етілетін құзыреттіліктер, функционалды міндеттер секілді мәселелер заңда нақты көрсетілмей ислам банкінің өзіне тапсырылғандығын көруге болады. Заңның аталған мәселелерді ислам банкінің құзыретіне қалдыруы шариғи кеңесшілік қызметінің тиімділігіне кері әсер беруі мүмкін. Басқаша айтқанда, шариғи кеңес мүшелерінің құзыреттіліктері мен функцияларының ислам банкі тарапынан бекітілуі мүдделер қақтығысын тудырады. Аталмыш олқылық жалғыз банк туралы заң емес Сақтандыру қызметі туралы (36-бап, 4,7-ші тармақтар) заңына да тән.

Қазақстан заңдарында ИҚПК-нің құрылымы туралы қосымша ереже тек исламдық лизинг компанияларына қатысты келген. Қаржы лизингі туралы заңның 24-2-бабында: *«Ислам лизингі мәмілелерінің сәйкестігін айқындау үшін лизинг беруші міндетті түрде исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі кеңесті құрады. Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу, бақылау және қадағалау жөніндегі уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісінде көзделген жағдайларда, лизинг беруші исламдық қаржыландыру қағидаттары жөніндегі кеңесті құрмай, ислам лизингі мәмілелерінің исламдық қаржыландыру қағидаттарына сәйкестігі туралы қорытынды алу үшін сыртқы тәуелсіз сарапшыларды тартуға құқылы.*

*Сыртқы тәуелсіз сарапшыларға қойылатын талаптар қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу, бақылау және қадағалау жөніндегі уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісінде белгіленеді»* деп көрсетілген [197]. Бұл бапта уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісінде көрсетілген белгілі жағдайларда лизинг компаниясы ішкі шариғи кеңес құрмай, сыртқы шариғи консалтинг компанияларының қызметіне жүгінуіне рұқсат берілген. Заңда *«уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісі»* деп Ұлттық Банктің 2015 жылы шығарған №94 қаулысына сілтеме жасалған. Қаулыда лизингтік портфелінің көлемі 15 миллиард теңгеден кем болған компанияларға ішкі шариғи кеңес құрмай сыртқы шариғи консалтинг компанияларының қызметін аутсорсинг пайдалануға рұқсат етілген. Сондай-ақ қаулыда аутсорсинг қызмет көрсетуші шариғи кеңес эксперттеріне (кеңес мүшелеріне) қатысты бірқатар құзыреттіліктер көрсетілген, олар:

1. Шариғи қадағалау саласында үш жылдық жұмыс өтілі болуы керек.
2. Сыртқы тәуелсіз эксперттің жақын туыстары оны жалдаушы лизинг компаниясында басшылық немесе өзге де қызметтерде болмауы тиіс.
3. Сыртқы шариғи қадағалау кеңес мүшелерінің саны тақ сан әрі үштен кем болмауы керек [202].

Қазақстан заңнамаларын саралай келе, шариғи кеңестің құрылымына қатысты ережелер тек лизинг компанияларындағы аутсорсинг ИҚПК-ге қатысты бекітілгендігі айқындалды. Оның өзінде шариғи кеңесшілерге қатысты тек үш жылдық жұмыс өтіл, қаржы институт адамдарымен туыстық байланыста болмау және мүшелердің саны үштен кем болмауы талап етілген. Бұл жағдай өз кезегінде шариғи кеңестерге білімі мен біліктілігі төмен эксперттердің қабылданып кету қауіпін тудырады. Бұл тұрғыда респонденттердің бірі: «Қазақстанда мейлі ислам банкі болсын, мейлі исламдық лизинг компаниясына қатысты болсын, шариғи кеңестерге қатысты заңнамалық талап жалпылама түрде қысқаша ғана көрсетілген. Онда шариғи кеңесшілердің білімі мен тәжірибелеріне қатысты нақты талаптар келтірілмеген. Заңнамадағы жалпы талап аясында қабілеті мен құзыреттілігі жетпейтін адамның шариғи кеңесші болып кету мүмкіндігі бар. Сондықтан шариғи кеңес мүшелеріне қатысты құзыреттілік талаптарды заңмен нақты бекіткен дұрыс. Сондай-ақ мұндай талаптар мен ережелерді енгізу барысында халықаралық стандарттарды есепке алған жөн» деген пікір білдірді [№2 респондент]. Қазақстан заңнамаларында шариғи қадағалау кеңестері туралы жекелеген ережелер жетіспейтіндігін М.Тукулова да өзінің зерттеуінде атап өтеді. М.Тукулова шариғи кеңесшілерден төмендегідей құзыреттілік түрлерін талап етуді ұсынған:

1. Шариғат ілімдері бойынша бакалавр дипломы;
2. Исламдық қаржы саласын меңгергендігін растайтын сертификаттар;
3. Шариғи қадағалау кеңесінде кемінде бір жыл еңбек өтілі.

Аталған талаптардан бөлек әрбір шариғи кеңесшінің кандидатурасы Ұлттық Банкте қаралып бекітілуі тиіс деген шартты қосуды ұсынған [203].

2015 жылы ҚР Ұлттық Банк елдегі шариғи кеңес жүйесінің тиімділігін арттыру бойынша зерттеу жұмысына тапсырыс берген еді. Бұл тапсырысты

жүзеге асыру «Исламдық қаржыландыруды дамыту ассоциациясына» (қысқаша ИҚДА) жүктелді. Жоба нәтижесінде шариғи кеңесшілердің құзыреттіліктеріне қатысты келесідей қатаң талаптар енгізу ұсынылды:

1. Халықаралық деңгейде мойындалған ислам университеттердің бірінде шариғат факультетін оқып бітірген болуы;
2. Исламдық қаржы және экономикасын кәсіби оқытатын халықаралық институттардың бірін бітіргендігін растайтын сертификат немесе исламдық қаржыландыру мамандығы бойынша магистратура дипломының болуы;
3. ААОIFI ұйымының «Certified Shariah Advisor and Auditor» сертификатына иеленуі;
4. Араб және ағылшын тілдерін жетік меңгеруі;
5. Жалпы исламдық қаржы саласында кемінде 5 жылдық еңбек өтілінің болуы (бұл шарт тек шет елдік кеңесшілерге қатысты).

Бұл ұсыныс іс жүзінде қолданыс таппай, тек қағаз беттерінде қалып қойды. Сонымен қатар зерттеу жобасында Қазақстанда орталық шариғи кеңес құру туралы ұсыныс берілді. Зерттеушілер шет елдік тәжірибелерге негізделе отырып Қазақстанда орталық шариғи кеңес құру саланың жүйелі түрде дамуына ықпал ететіндігін алға тартты [204].

Алайда интервьюге қатысушы жергілікті сарапшылардың 70% Қазақстанның қазіргі жағдайында орталық шариғи кеңес құрудың қажеті жоқ екендігін білдірді. Сарапшылардың мәселеге қатысты берген жауаптарын талдай келе олардың өз ұстанымдарын төмендегідей екі фактормен байланыстыратындығы анықталды:

1. Қазақстанда исламдық қаржы институттары санының аздығы. Төрт қана исламдық қаржы институты бар нарықта орталық шариғи кеңес ашу қажеттілігінің жоқтығы;
2. Қазақстан секілді исламдық қаржы саласында әлі бастапқы кезеңдегі елде орталық шариғи кеңес құрудың тиімсіздігі. Орталық шариғи кеңес құру арқылы бәріне бірдей стандарттар міндеттеу керісінше нарыққа жаңа енген исламдық қаржы институттарының еркін дамуын тежеуі мүмкін.

Дегенмен Қазақстанда орталық шариғи кеңес құруды қажетсіз санаған респонденттердің өздері оның тиімділігін түбегейлі жоққа шығармайды. Қазақстанда орталық шариғи кеңес құру мәселесі бүгін өзекті болмағанымен, болашақта исламдық қаржы секторының дамыған кезінде қажет болып қалуы мүмкін. Әзірге Қазақстанда орталық шариғи кеңес тек АХҚО-да ғана бар. Оның қызметі тек АХҚО-да тіркелген исламдық қаржы институттарға арналған. Сондай-ақ, оның шешімдері міндетті емес тек кеңестік сипатқа ие [№9 респондент].

Шешімдері міндетті саналатын орталық шариғи кеңестің кей жағдайларда исламдық қаржы институттарының еркін дамуын тежейтіндігін Р.Хассан және өзгелер де өз зерттеулерінде атап өтеді [205]. Р.Хассан және өзге зерттеушілер исламдық қаржы индустриясы бойынша озық мемлекеттердегі шариғи кеңес құрылымдарын салыстырмалы түрде зерттей келе мынандай қорытындыға келген: «Әрбір шариғи кеңес құрылымының өзіндік ерекшелігі бар. Қай

мемлекетке қандай құрылымның тиімді екендігі сол елдің құқықтық жүйесі мен әлеуметтік жағдайына қарай анықталады. Орталық шариғи кеңесі бар елдердегі бәріне ортақ стандарт бекіту тәжірибесі қаржы институттар арасында қарама-қайшылықтарды азайту жағынан тиімділігін дәлелдеді. Екінші жағынан, шариғат мәселерін қадағалауды орталықтандырусыз әрбір исламдық қаржы институттың ішкі шариғи қадағалау кеңесіне тапсыру әдісі жаңа исламдық қаржы өнімдерін енгізуге кең мүмкіндік тудырып, саланың еркін дамуына жол ашу жағынан ерекшеленді» [205, р. 6-8].

Аталған деректерді саралай келе, орталық шариғи кеңес құрудың тиімділігі әрбір елдің құқықтық жүйесі мен нарық жағдайына байланысты деген қорытындыға келуге болады.

Айта кететін жайт, шариғи қадағалау ісіне қатысты анықталған заңнамалық кемшіліктер Қазақстанның ішкі юрисдикциясына қатысты. АХҚО юрисдикциясында шариғи қадағалауға қатысты арнайы жүйесі мен ережелері бар. Салыстырмалы түрде алғанда, АХҚО-ның шариғи қадағалау жүйесі Қазақстанның ішкі юрисдикциясына қарағанда әлде қайда жүйелірек. Жалпылама айтқанда АХҚО юрисдикциясында шариғи қадағалау мәселелері АООИҒІ стандарттары негізінде реттеледі [195, р. 4].

Қорыта айтқанда, респонденттердің жауаптары мен заңнамалық-құқықтық актілерді талдау нәтижесі Қазақстандағы исламдық қаржы институттарын шариғи қадағалау жүйесінің тиісті деңгейде жетілмегендігін аңғартты. Қарастырылған мәселені зерделей келе, шариғи қадағалау жүйесінің жетілуін тежеуші кедергілердің төмендегідей 3 негізгі себепке барып тірелетіндігі тұжырымдалды:

1) Шариғи кеңесшілік және аудит қызметі бойынша жергілікті кадрлардың тапшылығы. Шариғи кеңестерге мүшелік етуші шет елдік сарапшылар жергілікті заңнамалар мен нарық жағдайларын тиісті деңгейде меңгере алмайды; Елде шариғи кеңесшілер мен аудиторларды дайындайтын академиялық оқу бағдарламалары жетіспейді;

2) Шариғи кеңесшілік қызметін көрсетуші шет елдік сарапшылардың жергілікті исламдық қаржы институттарының қазақ, орыс тілдерін білмеуі. Талдау нәтижесі көрсеткендей бұл жағдайдың екі түрлі жағымсыз салдары бар: а) құжаттарды шетелдік кеңесшілерге аудару жұмысы қаржы институттары үшін уақыт және қаржы жағынан тиімсіз. ә) құжаттардың қаржы институттары тарапынан аударылуы мүдделер қақтығысын тудырады;

3) Шариғи қадағалау ісін жүйелейтін арнайы заңнамалық базаның жетіспеушілігі. Қазақстан заңдарында исламдық қаржы институттары өз ішінен шариғи кеңес құруға міндеттелгенімен, шариғи кеңестің құрылымы мен мүшелеріне қатысты нақты талаптар көрсетілмеген. Бұл жағдай өз кезегінде шариғи кеңестерге құзыреттілігі жеткіліксіз адамдардың тағайындалу ықтималына жол береді.

Аталған кедергілердің шешімі төмендегідей екі мәселеге тәуелді. Біріншіден, шариғи кеңес және аудит қызметтері бойынша жергілікті кадрларды дайындау ісін қолға алу. Бұл өз кезегінде жоғарыда келтірілген 1-ші және 2-ші

кедергілердің еңсерілуін қамтамасыз етеді. Екіншіден, исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалайтын шариғи кеңес және аудит қызметтерін жүйелейтін арнайы заңнамалық-құқықтық актілер қабылдау. Бұл бағыттағы заңнамалық-құқықтық актілер шариғи кеңестердің тиімділігін арттыру мен мүдделер қақтығысын болдырмауды қамтамасыз етуі тиіс.

## ҚОРЫТЫНДЫ

Диссертациялық жұмыстың алдына қойылған зерттеу мақсаты – Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының даму қарқынын ғылыми тұрғыда зерттеу және қызметтерінің шариғатқа сәйкестігін талдау. Осыған орай, зерттеу барысында исламдық қаржы секторының тарихи алғышарттары, теориялық және практикалық аспектілері, қазіргі әлемдегі даму қарқыны Қазақстан Республикасындағы жағдайымен байланыстыра отырып зерттелді. Нақты айтқанда Қазақстан Республикасына қатысты мынандай аспектілер зерттелді: Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы саласының дамуын тежеуші факторлар, исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдері мен олардың шариғи негіздемелері, шариғи кеңестердің қызметі мен жалпы еліміздегі исламдық қаржы ұйымдарды шариғи қадағалау жүйесінің (shariah governance) тиімділігі. Ғылыми еңбектің алдына қойылған мақсат пен міндеттер тиісті деңгейде жүзеге асып төмендегідей қорытындыға келдік:

1) Ислам ғалымдары пайыздық банктердегі пайыздық несиенің Құранда тыйым салынған өсім үкіміне кіретіндігін нақтылап, шариғатқа сәйкес балама қаржы өнімдерін қарастырды. Диссертацияда келтірілгендей, алғашқы теоретиктердің көпшілігі балама қаржы өнім ретінде үлестік қатысу (мудароба және мушарака) қаржы өнімдерін қолдануды ұсынды. Бұл ұсыныс теориялық түрде мақұлданғанымен іс жүзінде ислам банктерінің тек пассивтік операциялары жағында қолданыс тапты. Мудароба және мушарака мәмілелерінің жоғары тәуекелді болуы сауда және жал келісімшарттарына негізделген борыштық қаржы өнімдерінің қолданысқа енуіне септігін тигізді. Үлестік қатысу мен борыштық қаржы өнімдерінің артықшылықтары туралы пікірталас әлі күнге дейін жалғасуда. Зерттеушілердің бір бөлігі борыштық қаржы өнімдеріне басымдық берсе, енді бір бөлігі үлестік қатысу қаржы өнімдерін артық санайды.

Диссертация жұмысында осы екі бағыттың дәлел-дәйектерін талдай келе аталмыш қаржы өнімдердің әрқайсысы өзіндік ерекшелікке ие деген қорытындыға келдік. Бірінің тиімді атқарған функциясын екіншісі толық атқара алмауы себепті оларды қарама-қайшы емес, бір-бірін толықтырушы өнімдер ретінде қарастырған жөн. Десе де табиғатында қаржылық делдалдық функциясына бейімделген ислам банктері қаржыландыру операцияларында борыштық қаржы өнімдерін қолдануға басымдық береді. Ал үлестік қаржы өнімдері көбіне банктің пассивтік операциялар жағында қолдануға қолайлырақ. Осы себепті де ислам банктері мудароба мәмілесін адамдардың артық ақшалай қаражаттарын жұмылдыруда (депозиттік шоттарда) кең қолданады. Үлестік қаржы өнімдерін керісінше активтік қаржы операциялар ретінде қолдану үшін исламдық инвестициялық банктер мен венчурлік қорларды дамытуды қолға алған жөн.

Исламдық қаржы жүйесі қаржы секторының нақты экономикамен тығыз байланыста болуын қамтамасыз етумен ерекшеленеді. Мудароба, мушарака,



мурабаха, ижара, сәлам, истиснағ сынды серіктестік, сауда және жал қатынастарына негізделген қаржы өнімдерінің барлығы нақты активтермен қамтамасыз етілген. Сәйкесінше осы өнімдер арқылы рәсімделген әрбір қаржы операциясы экономикада қосымша құн тудырады. Қаржы операцияларының нақты экономикамен байланыста болуын маңызды санаушы ислам экономистері тауарруқ және ғинә секілді өнімдерді қолданбауға шақырады.

Исламдық қаржы өнімдерінің нарыққа бейімді әрі бәсекеге қабілетті болуына мән беру аса маңызды. Алайда өнімдердің бәсекеге қабілеттілігі олардың шарифатқа сәйкестігіне нұқсан келтірмеуі тиіс. Себебі әуел баста исламдық қаржы институттарын құрудың басты мақсаты шарифат талаптарын сақтау болатын. Осы тұрғыдан алғанда, бүгінгі исламдық қаржы нарығындағы тауарруқ және ғинә секілді күмәнді қаржы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі мен сұранысқа ие болуы олардың шарифи үкімдерін ақтамайды.

2. Диссертация жұмысында исламдық қаржы индустриясының қазіргі жағдайы әлемдік тәжірибе негізінде зерделеніп, түрлі мемлекеттердің жетістіктеріне салыстырмалы талдау жүргізілді.

Исламдық қаржы индустриясы бойынша жетекші елдердің тәжірибелері саланың дамуы мынадай факторларға тәуелді екендігін айқындады: жүйелі басқару және қадағалау механизмдері; өкіметтің қолдауы; нормативті-құқықтық базаның жетілуі; банктік емес исламдық қаржы институттардың дамуы; технологиялық инновация; сала бойынша ғылыми-академиялық бағдарламалардың жетілуі.

Исламдық қаржы секторы, оның ішінде ислам банкингінің еркін дамуы бірінші кезекте елдің құқықтық жүйесіне тәуелді. Жалпы мемлекеттердің исламдық қаржы секторын енгізудегі қолданған әдістері әртүрлі. Ислам банктері бір елдерде ешқандай заңнамалық өзгеріссіз қолданыстағы заңның аясында әрекет етсе, бір елдерде қолданыстағы заңнамаға енгізілген өзгерістер мен толықтырулар негізінде қызмет етуде. Қазақстанды екінші топқа жатқызуға болады. Одан бөлек ислам банктеріне арнап жеке заң қабылдап, кешенді-нормативтік база қалыптастыру әдісін қолға алған мемлекеттер бар. Исламдық қаржы секторына жеке құқықтық база қалыптастырған Малайзия, БАӘ, Кувейт секілді елдердің озық тәжірибесі соңғы аталған әдістің тиімділігін айқындады. Сонымен қатар шет елдердің тәжірибесі исламдық қаржы секторы роман-германдық жүйеге қарағанда англо-саксондық құқықтық жүйеде еркін әрі жеңіл дамидығын дәлелдеді.

Әлемдік тәжірибені зерделей келе, ислам банкинг жүйесін интеграциялауды қолға алған мемлекеттердің басты мақсаттары келесідей екендігі анықталды: діни сенім негізінде банк қызметтерін пайдаланбаушы азаматтарды банк жүйесімен байланыстыру (financial inclusiveness); қаржы көздерін диверсификациялау; шет елден инвестиция капиталын тарту.

Әдетте исламдық қаржы жүйесінің қандай да бір мемлекеттегі даму перспективасын болжағанда бірінші кезекте ол жердегі мұсылмандар саны есепке алынып жатады. Дегенмен қарастырылған мемлекеттердің даму қарқыны мұсылмандардың саны әрқашан исламдық қаржы секторының даму индикаторы

бола бермейтіндігін айқындады. Оған Малайзияның исламдық қаржы саласында өзінен демография жағынан бірнеше есе жоғары Индонезия, Пәкістан, Түркия секілді мемлекеттердің алдына шығуы мысал.

3. Қазақстан Үкіметі бастапқыда 2020 жылға дейін елдегі исламдық қаржының үлесін 5% жеткізуді мақсат еткен болатын. Сол бағытта елде бірқатар заңнамалық өзгерістер енгізіліп, институционалды бастамалар орын алды. Алайда исламдық қаржының Қазақстан нарғындағы үлесінің 1% жетпеуі сала бойынша көзделген меженің толық іске аспағандығын аңғартты.

Осы ретте елімізде исламдық қаржы саласының даумын тежеуші факторларды анықтау мақсатында отандық сарапшы мамандардан сауалнама алынды. Зерттеу нәтижесінде исламдық қаржы секторының дамуын тежеуші факторлар ретінде мынандай жағдаяттар анықталды: мемлекеттік қолдаудың жетіспеуі; құқықтың инфрақұрылымның әлі толық жетілмеуі; бөлшектік қаржы өнімдерінің дамымауы; нарық қатысушыларының шектеулігі мен бәсекелестіктің жоқтығы; кадр тапшылығы; исламдық қаржы бойынша академиялық оқыту бағдарламаларының дамымауы; исламдық құнды қағаздар нарығы, исламдық сақтандыру, микроқаржылық ұйымдар секілді банктік емес институттардың жоқтығы; қоғамның исламдық қаржы бойынша сауаттылық деңгейінің төмендігі, ақпараттық танымдық жұмыстардың тиісті деңгейде жүргізілмеуі.

Бұл кедергілердің бірқатарының шешімдері 2020-2025 жылдарға арналған мастер планда тікелей немесе жанама түрде қамтылған. Алайда ондағы исламдық терезені заңдастыру, заңнамалық талаптарды жеңілдету, заңдағы қаржы өнімдер тізілімін кеңейту секілді ұсыныстар бойынша Қазақстан юрисдикциясында әзірге ешқандай өзгеріс енгізілмеді.

Зерттеу жұмысында осы және басқа да ұсыныстардың жүзеге асырылмау себептеріне қатысты арнайы талдау жүргізілді. Жалпы алғанда мастер планның көбіне шет елдік тәжірибелерге негізделуі ондағы кейбір ұсыныстарды Қазақстан жағдайына бейімдеу керектігін көрсетті.

4. Диссертациялық жұмыста Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының активтік операцияларында қолданылатын қаржы өнімдерінің нарықтағы үлесіне салыстырмалы талдау жасалды. Талдау нәтижесінде, Қазақстандағы исламдық қаржы институттары 2017-2021 жылдары активтік қаржы операциялары жағында келесідей исламдық қаржы өнімдерін қолданғандығы белгілі болды: мурабаха, тауарруқ, ижара, уәкала. Зерттеу кезеңіндегі исламдық қаржы өнімдерінің қолданылу динамикасы олардың түрлі көлемде қолданыс тапқандығын көрсетті. Al Hilal және «Заман-Банк» ислам банктерінде ең көп қолданылған қаржы өнімі тауарруқ екендігі анықталса, «Аль Сакр финанс» және «Қазақстандық Ижара Компаниясы» исламдық лизинг компанияларында ең жиі қолданылған қаржы өнімі ижара екендігі нақтыланды.

5. Қазақстандағы исламдық қаржы институттары қызметінің белгілі қаржы өнімдерімен шектелуіне себеп болған факторлар сапалық зерттеу әдістері арқылы талданды. Осы бағытта отандық сарапшылардан арнайы интервью алынды. Интервью нәтижесінде Қазақстандағы исламдық қаржы

институттарының санаулы қаржы өнімдерімен шектелуінің себебі төмендегідей факторлармен байланысты екендігі анықталды:

- 1) Заңнамалық кедергілердің болуы;
- 2) Жалпы Қазақстан құқық жүйесінде құқықтық шығармашылықтың салыстырмалы түрде шектеулі болуы;
- 3) Исламдық қаржы өнімдерінің қосымша салықтық жүктемелерден толықтай босамауы;
- 4) Нарықта исламдық қаржы институттары санының аздығы;
- 5) Исламдық қаржы бойынша арнайы мамандардың жетіспеушілігі;
- 6) Үлестік қаржы өнімдерінің жоғары тәуекелді болуы;
- 7) Нарықтағы исламдық қаржы институттарының жаңа қаржы өнімдерін дамытуға деген қызығушылығының төмендігі;
- 8) Нарық қатысушылары мен қоғам арасындағы ұсыныс пен сұраныс қатынасының бәсеңдігі.

Қазақстандағы исламдық қаржының жағдайына қатысты жүргізілген эмпирикалық зерттеу өз кезегінде шет елдік ғалымдардың «исламдық қаржы секторы роман-германдық жүйеге қарағанда англо-саксондық құқықтық жүйеде еркін әрі жеңіл дамиды» деген тұжырымын растады.

6. Зерттеу барысында Қазақстандағы исламдық қаржы институттарының қаржы өнімдері шариғатқа сәйкестігі тұрғысынан талданды. Салыстырмалы талдау ұжымдық пәтуа шығарушы Халықаралық Ислам фикһи академиясы мен сала бойынша арнайы стандарттар бекітуші ААОІҒІ ұйымының қарарлары негізінде жүзеге асты. Талдау нәтижесі исламдық қаржы өнімдерінің ішінде тауарруқтың күмәнді өнім екендігін айқындады. Тауарруқ қаржы өнімінің қолданысы ААОІҒІ ұйымында белгілі шарттар аясында стандартталғанымен Халықаралық Ислам фикһ академиясының қарарында түбегейлі тыйым салынды. Тауарруқ бүгінде жалпы исламдық қаржы саласындағы үлкен дауға айналған қаржы өнімдердің бірі саналады. Әлемде исламдық қаржы жүйесінің ғалымдары мен практиктер тауарруққа қарсы келуші және құптаушы болып екі топқа бөлінеді. Десе де зерттеу нәтижесі фикһ және ислам экономикасы ғалымдарының көпшілігі ұйымдасқан тауарруққа қарсы екендігін айқындады.

Интервьюге қатысушы жергілікті эксперттер бұл өнімнің Қазақстан нарығында жиі қолданылуына қатысты түрлі пікірлер білдірді. Респонденттер арасындағы тауарруқты құптаушылар өнімнің ААОІҒІ ұйымымен стандартталғандығын алға тартатындығы белгілі болды. ААОІҒІ стандарты мен ҚР заңнамасы арасында жүргізілген салыстырмалы талдау нәтижесінде тауарруқтың жүзеге асыру тәртібіне қатысты заңнамалық ережелердің стандартқа толық сәйкес келе бермейтіндігі анықталды. Сонымен қатар бұл өнімнің Қазақстан нарығында көп қолданылуы ААОІҒІ ұйымының негізгі нұсқаулығына қайшы екендігі тұжырымдалды. ААОІҒІ ұйымының тауарруққа арнап стандарт бекіткенімен оны тек зәру жағдайларда қолдануға кеңес берген. Тауарруқ ААОІҒІ ұйымының ұстанымы бойынша негізгі исламдық қаржы өнім емес, қажеттілік деңгейінде өтімділікті басқару секілді операциялардың уақытша шешімі ретінде ғана қарастырылады. Осы тұрғыдан алғанда Қазақстандағы

қаржы институттарына тауарруқтың қолданысын зәру жағдайлармен шектеп, есесіне өзге исламдық қаржы өнімдерін дамыту ұсынылады.

7. Диссертацияның соңғы тараушасында ҚР-дағы исламдық қаржы институттарындағы шариғи қадағалау жүйесі мен шариғи кеңестердің қызметі зерттеуге алынды. Зерттеу интервью жүргізу арқылы жинақталған бірінші реттік деректер мен мәселеге қатысты заңнамалық актілерді талдау негізінде жүргізілді. Талдау нәтижесі ҚР-да исламдық қаржы институттарының шариғатқа сәйкестігін қадағалау жүйесінің тиісті деңгейде жетілмегендігін көрсетті. Қарастырылған мәселені тұжырымдай келе, шариғи қадағалау жүйесінің жетілуін тежеуші кедергілердің төмендегідей 3 негізгі себепке барып тірелетіндігі анықталды:

1) Шариғи кеңесшілік және аудит қызметі бойынша жергілікті кадрлардың тапшылығы;

2) Шариғи кеңесшілік қызметін көрсетуші шет елдік сарапшылардың жергілікті исламдық қаржы институттарының негізгі жұмыс тілі саналатын қазақ, орыс тілдерін білмеуі;

3) Шариғи қадағалау ісін жүйелейтін арнайы заңнамалық базаның жетіспеушілігі. Қазақстан заңдарында исламдық қаржы институттары өз ішінен шариғи кеңес құруға міндеттелгенімен, шариғи кеңестің құрылымы мен мүшелеріне қатысты нақты талаптар көрсетілмеген.

## ПРАКТИКАЛЫҚ ҰСЫНЫСТАР

Диссертациялық жұмыстан алынған ғылыми нәтижелердің негізінде төмендегідей практикалық ұсыныстар жасалады:

1. Исламдық микроқаржылық ұйымдар ашу арқылы бөлшектік исламдық қаржы өнімдерін дамыту;
2. Қоғамның исламдық қаржы бойынша танымын арттыру бағытында ЖОО, исламдық қаржыны дамыту ассоциациялары, БАҚ және қоғамдық ұйымдардың әлеуетін тиімді пайдалану;
3. Исламтану мамандығы мен қаржы-экономикалық мамандықтарды оқытатын ЖОО-лар бірлесе отырып исламдық қаржы саласында шариғи кеңесшілерді дайындайтын қос дипломды білім беру бағдарламасын енгізуі қажет;
4. Қазақстандағы исламдық қаржы институттарына қазіргі жағдайда тауарруқ қаржы өнімінің қолданысын ААОIFI стандартында келтірілгендей тек қана зәру жағдайлармен шектеу ұсынылады. Болашақта тауарруқ өнімінің қолданысын түбегейлі тоқтатуға жағдай жасалуы керек;
5. Шариғи кеңестің құрылымы мен мүшелеріне қатысты талаптарды нақтылау бойынша заңнамаға толықтырулар енгізу;
6. Қазақстанда исламдық қаржы саласын дамыту бағытында АХҚО әлеуетін мүмкіндігінше кеңірек пайдалану қажет.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

- 1 Mohamed S., Goni A., Alanzarouti F., Al Taiton J. Islamic Finance Development Report 2020: Progressing Through Adversity // ICD-Refinitiv. – 2020. – 71 p.
- 2 The Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Development of Financial Market: [Website]. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/254186?lang=en>
- 3 National Bank of Kazakhstan, Tomson Reuters, CIBAFI, IRTI (2016). A new Frontier for Islamic Finance // Kazakhstan Islamic Finance. Almaty. – 2016. – 140 p.
- 4 Kahf M. Islamic banks: The rise of a new alliance of wealth and Sharī‘ah Scholarship // Edinburgh University Press Edinburgh. – 2004. – P. 17-32.
- 5 Islahi A. Four generation of Islamic economists // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2010. – Vol. 23, № 1. – P. 165-170.
- 6 Wilson R. Banking and Finance in the Arab Middle East. – England: Macmillan Publishers LTD., 1983. – 201 p.
- 7 Chachi A. Origin and Development of Commercial and Islamic Banking Operations // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2005. – Vol. 18, № 2. – P. 3-25.
- 8 الصحفات من تاريخ المصرفية الإسلامية: مبادرة مبكرة لإنشاء مصرف. بالعباس عبد الرزاق // The Islamic Research and Training Institute (IRTI). – 2013. – Vol. 19, № 2. – P. 1-42.
- 9 تجربة المصرفية الإسلامية في ماليزيا تقييم أداء المصارف الإسلامية. خوني رابح، مساعد ابتسام ٢٠١٥-٢٠٠٨ // مجلة الباحث في العلوم الإنسانية والاجتماعية // للفترة: 2017. – Vol. 9. – P. 343-352.
- 10 Aslam W., Marimin, Idqan F., Irfan B. How Islamic is Islamic Banking in Indonesia // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2016. – Vol. 29, № 2. – P. 153-165.
- 11 Erhan A. 2017 An Overview of Islamic Economics and Finance in the GCC Countries // Istanbul: Research Center for Islamic Economics: IKAM Report., № 3. – 40 p.
- 12 El Mallouli A., Sassi H. The experience of participative banks development in Morocco: Acquired lessons and current state // Moroccan Journal of Research in Management and Marketing. – 2020. – Vol. 12., № 2. – P. 171-193.
- 13 أفاق استقطاب مؤسسات الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر ما بعد ٢٠٢٤ – بوعلام ولهي // مجلة إسرا الدولية للمالية الإسلامية // المتطلبات والتحديات 2021. – Vol. 12., № 1. – P. 91-116.
- 14 Sayar F. and Tawfik A. Issues and Challenges of Participation Banking in Turkey: An Empirical Investigation // Journal of King Abdul Aziz university: Islamic Economics. – 2021. – Vol. 34., № 2. – P. 55-80.
- 15 Zinser B.A. Retail Islamic banking and financial services: Determinants of use by Muslims in the USA // Journal of Islamic Marketing. – 2019. – Vol. 10, № 1. P. 168- 190.
- 16 Bekkin R. Islamic Finance in the former Soviet Union // Discussion paper of the institute of Developing Economies. – 2009. – P. 179-209.

- 17 Нагимова А. Исламские финансы в странах СНГ: монография. – Москва: Научная мысль, 2022. – 219 с.
- 18 Gabbasova R. First steps Towards Islamic Finance Regulation in the Russian Federation // Journal of King Abdul Aziz university Islamic Economics. – 2016. – Vol. 29, № 1. – P. 127-138.
- 19 Сидеренко К. Исламские финансы в России: между прошлым и будущим // Ислам в современном мире. – 2019. – Т. 15., №4. – С. 175-194.
- 20 Khaki G. N., Bilal A. M. Islamic Banking and Finance in Post-Soviet Central Asia with Special Reference to Kazakhstan // Journal of Islamic Banking and Finance. – 2013. – Vol. 1, № 1. – P. 11-22.
- 21 Wolters A. Islamic Finance in the States of Central Asia: Strategies, Institutions, First Experiences // PFH Private university of Applied Sciences. – 2013. № 1. – 27 p.
- 22 Трунин П., Каменских М., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития // Институт экономики переходного периода: науч. труды №122Р. – Москва, 2009. – 88 с.
- 23 Сидоров В., Гайдей Н., Сидоров М. Интеграция исламских банков в страны бывшего СССР, ЕС и США // Серия «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2014. – Т. 1., № 3. – С. 69-74.
- 24 وهبة الزحيلي. استقلالية الهيئة الشرعية // 2nd Annual Sharī'ah Boards Conference. – Bahrein: AAOIFI, 2002. – P. 1-8.
- 25 نظرة إلى منهج عمل الهيئات الشرعية وبنيتها في المؤسسات المالية. أنس الزرقا // 2nd Annual Sharī'ah Boards Conference. – Bahrein: AAOIFI, 2002.
- 26 أهداف ومهام المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية. محمد تقي العثماني الإسلامية // 2nd Annual Sharī'ah Boards Conference. – Bahrein: AAOIFI, 2001.
- 27 معايير الضبط للمؤسسات المالية الإسلامية. داود بكر // 2nd Annual Sharī'ah Boards Conference. – Bahrein: AAOIFI, 2001.
- 28 مركز بيان للهندسة المالية: ملتقى الخرطوم // حوكمة هيئات الرقابة الشرعية. عبد الباري مشعل. للمنتجات المالية الإسلامية. الخرطوم, 2011. – P. 1-15.
- 29 Shah H. (2015). Central Shariah Board in Central Banks: A comparative study of Pakistan and Brunei Darussalam // 10<sup>th</sup> International Conference on Islamic Economics and Finance. – Doha, 2015. – 19 p.
- 30 تشريعات الرقابة الشرعية على المصارف الإسلامية في الأردن: الواقع. عبد الله محمد البدارين // مجلة إسرا الدولية للمالية الإسلامية // والمأمول – 2017. – Vol. 8, № 2. – P. 119-147.
- 31 Chowdhury N., Shaker F. Sharī'ah governance framework of the Islamic banks in Malaysia // International Journal of Management Sciences and Business Research. – 2015. – Vol. 4, № 10. – P. 115-124.
- 32 Farooq S., Farooq O. Sharī'ah governance, expertise and profession: educational challenges in Islamic finance // ISRA International Journal of Islamic Finance. – 2013. – Vol. 5, № 1. – P. 137-160.
- 33 Bouheraoua S., Bahroddin B.M., Hj Yaacob H., Hashim Z., Mohd T.M. Towards Greater Global Connectivity in Islamic Finance: An Empirical Analysis on Shariah Rules and Interpretations Across Jurisdictions // ISRA Research Paper. – 2015. № 86.

- 34 Бертаяева К.Ж. Модели исламского банкинга и их использование в Казахстане // Статистика, учет и аудит. – 2017. – Т. 4, № 67. – С. 151-159.
- 35 Оналтаев Д.О. Возможности внедрения исламского финансирования в казахстанский агробизнес // Экономический механизм хозяйствования. – 2018. – С. 110-116.
- 36 Salikhova A. Banking Law and Implementation of Islamic Banking in Kazakhstan // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 2016. – Vol. 29, № 2. – P. 121-138.
- 37 Maggs P. Islamic Banking in Kazakhstan Law // Review of Central and East European Law. – 2011. – Vol. 36. – P. 369-396.
- 38 Sagiyeva R.K., Kuanova L.A. Islamic Finance in Kazakhstan: Adaptation of foreign experience // The Journal of Economic Research & Business Administration. – 2019. №1 (127). – P. 56-65.
- 39 Рыскулов А. Перспективы развития исламского страхования в Республике Казахстан: дис. ... маг. дел. администр. – Алматы, 2010. – 76 с.
- 40 Мейрбаев Б. Ислам элеуметтік-экономикалық жүйесінің діни-философиялық негіздері: дис. ... филос. ғылымд. канд. дис. – Алматы: ҚазҰУ, 2010. – 137 б.
- 41 Заманбеков Д. Религиозно-нравственные ценности ислама как основа исламской банковской системы: религиозно-экономический анализ: дис. ... канд. филос. наук. – Алматы: КазНУ, 2010. – 138 с.
- 42 Алиев А. Исламские ценные бумаги Сукук как альтернатива традиционным западным долговым облигациям: дис. ... док. дел. администр. – Москва: Российская Академия народного хозяйства и государственной службы, 2014. – 146 с.
- 43 Kuanova L.A. The social effectiveness of Islamic finance: theory and practice: Phd dissertation. – Almaty: Al-Farabi Kazakh National University, 2022. – 180 p.
- 44 Каирденов С. Совершенствование управления развитием исламских банковских институтов: дис. ... канд. филос. наук.: 05.13.10. – Душанбе. – 180 с.
- 45 Lieber. A.E. Eastern Business Practices and Medieval European Commerce // Economic History Review. – 1968. – Vol 21. – P. 230-243.
- 46 أصل وتطور العمليات المصرفية التجارية الإسلامية. عبد القادر حسين الشاشي // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2008. – Vol. 21, № 2. – P. 29-66.
- 47 Pirenne H. Economic and Social History of Medieval Europe. – USA: Harcourt Publishing Company, 1937. – 230 p.
- 48 Udovitch A. (1979) Bankers without banks: Commerce, Banking and Society in the Islamic World of Middle-Ages / ed. by Centre for Mediaeval and Renaissance Studies. – USA: Yale University Press., 1979. – 273 p.
- 49 أساسيات التمويل الإسلامي. منذر قحف. – Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance, 2011. – 275 p.
- 50 القاهرة: مطبعة مصطفى البابي: القاهرة. – كتاب الوزراء والكتاب. محمد بن عبدوس الجهشياري ص 464، الحلبي وأولاده، 1938.
- 51 Pellat C., J. Schart. Encyclopedia of Islam. – London: L. Luzac, 1965.



- 52 Chapra U, Khan T. Regulation and Supervision of Islamic Banks // Islamic Research and Training Institute / Occasional paper 3. – 2000. – 100 p.
- 53 Vogel F.E., Hayes S.L. Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return. USA: Springer, 1998. – 348 p.
- 54 Alharbi A. Development of Islamic Finance in Europe and North America: Opportunities and Challenges // International Journal of Islamic Economics and Finance Studies. – 2016. – Vol. 2, № 3. – P. 109-136.
- 55 Стамбакиев Н., Мухитдинов Р. Исламдық қаржы өнімдерінің діни негіздері: мудараба, мушарака және мурабаха // Хабаршы. Дінтану сериясы. – 2023. – Т. 34., № 2. – Б. 74-82.
- 56 Traute W. Arab and Islamic Banks. – Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, 1983. – 222 p.
- 57 المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنهج الإسلامي. أحمد النجار – الاتحاد الدولي للبنوك – القاهرة الإسلامية: القاهرة، 1974. – ص 320
- 58 El-Naggar A. Islamic Banks: A Model and Challenge // The Challenge of Islam, Islamic Council of Europe. – 1978. – P. 220-234.
- 59 Alonso I.M. Mit Ghamr: Pioner in Islamic Banking // 10<sup>th</sup> International Conference on Islamic Economics and Finance. – Doha, 2015.
- 60 Kahf M. Notes on Islamic Economics: Islamic Finance and Banking. – USA: Monzer Kahf, 2014. – 478 p.
- 61 Tabung Haji. About us. // [Сайт]. URL: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/corporate/corporate-information/about-us> / (14.02.2022)
- 62 Belabes A. A Few Pages from the History of Islamic Banking: An Early Initiative to Establish an Islamic Bank in Algeria in the Late 1920 // Islamic Economic Studies. – 2013. Vol. 19., №2. – P. 71-79.
- 63 Naiem S. Oil and the internationalizing of Arab Banks. – England: Oxford institute for Energy Studies, 1985. – 57 p.
- 64 مركز النشر العلمي جامعة – المصارف الإسلامية دراسة شرعية لعدد منها. رفيق يونس المصري ص 71 – 1995، الملك عبد: جدة العزيز
- 65 Bidaulet Y. Chronology of Islamic Finance in Central Asia: Kazkahstan // Islamic Finance news: The World's Leading Islamic Finance news provider. – 2019. – Vol. 16., № 19. – P. 21-22.
- 66 Kahf M. Strategic Trends in The Islamic Banking and Finance Movement / Paper presented at the Harvard Forum on Islamic Finance and Banking. Boston: Harvard University, 2002. – 31 p.
- 67 Siddiqi N. Islamic Banking and Finance in the Theory and Practice: A Survey of State of the Art // Islamic economic Studies. – 2006. – Vol. 13, № 2. – P. 2-48.
- 68 Abdul Gafoor. Interest-Free Commercial Banking. Groningen. – The Netherlands: Apptec Publications, 1995. – 93 p.
- 69 المؤتمر الأول // المصرفية الإسلامية في فكر المؤسسين الرواد. ياسر عبد الكريم الحوراني ص. 35-16. – اسطنبول، 2018. – للأكاديمية الأوربية للتمويل والإقتصاد الإسلامي
- 70 ص 173 – 1958. دار الفكر الإسلامي: دمشق – الربا. أبو الأعلى المودودي

- 71 الجمعية التعاونية لعمال .أسس الاقتصاد بين الإسلام والنظم المعاصرة .أبو الأعلى المودودي 71  
ص 175 – 1956، الطباعة: دمشق –
- 72 Kahf M. Islamic Economics, what went wrong? // Paper presented at  
Islamic Development Bank Roundtable on Islamic Economics: Current Stage of  
Knowledge and Development of the Disipline. – 2004. – 10 p.
- 73 جريدة وادي ميزاب // حاجة الجزائر إلى مصرف أهلي .إبراهيم أبو البيضان 29.6.1928.
- 74 Kahf M., Khan T. Principles of Islamic financing: A survey // Islamic  
Research and Trainig Institute Islamic Development Bank. – 1992. – 47 p.
- 75 دار كنوز شبيليا للنشر :الرياض – .القضايا في الاقتصاد والتمويل . سامي بن إبراهيم السويم  
ص 520 – 2009، والتوزيع
- 76 2003، دار الكتب العلمية :لبنان – .رد المختار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار .ابن عابدين  
ص 631 – ج 7 –
- 77 Ahmad Kamar F., Dar H. Et al. / ed. Muhammad M., Ahmed M.U. Islamic  
Financial System: Principles & Operations. – Kuala Lumpur: ISRA, 2016. – 931 p.
- 78 Iqbal M. and Molyneux P. Thirty Years of Islamic Banking: History,  
Performance and Prospects // – New York: Pgrave Macmillan, 2005. – 209 p.
- 79 ج 6 – 2018، دار البشرى :كراتشي – .الهداية شرح بداية المبتدي .برهان الدين المرغيناني  
ص 166
- 80 ص 515 – ج 5 – 1972، دار الكتب العربية :بيروت – .المغني .محمد بن قدامة المقدسي
- 81 ص 188 – ج 22 – 1989، دار المعرفة :بيروت – .المبسوط .محمد بن محمد السرخسي
- 82 السعودية – .مشروع نشر المصحف الشريف .القرآن الكريم
- 83 ج 2 – .دار إحياء الكتب العربية :القاهرة – .سنن ابن ماجه . محمد بن يزيد القزويني ابن ماجه  
ص 848 – 2431 №
- 84 ص 695 – ج 6 – 1972، دار الكتب العربية :بيروت – .المغني .محمد بن قدامة المقدسي
- 85 Ismail A. The deferred contracts of Exchange: Al Qur'an in Contrast with  
Islamic Economics, Theory of Banking and Finance. – Malaysia: Institute of Islamic  
Understanding Malaysia, 2002. – 78 p.
- 86 Taqi Usmani. An introduction to Islamic Finance. – Karachi: Idaratu  
Maarif, 1998. – 169 p.
- 87 للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة:القاهرة . دراسات في التمويل الإسلامي .أشرف محمد دوابه  
ص 257 – 2007، دار السلام
- 88 Mervyn K. L. Models of Islamic Banking: The Role of Debt and Equity  
Contracts // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2015. – Vol.  
28, № 1. – P. 151-164.
- 89 472 – ج 1 – 2015، دار قباء :سورية – .الختار لتعليل المختار . عبد الله بن محمود المودودي  
ص
- 90 Халықаралық Ислам фиқһы академиясы // [Сайт] URL:<https://iifa-aifi.org/ar/1751.html>
- 91 Chapra U. Towards a Just Monetary System. – London: The Islamic  
Foundation, 1985. – 300 p.
- 92 Ahmad A. Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques //  
Islamic Research and Training Institute. – 1993. – Vol. 2, № 20. – 43 p.
- 93 Siddiqi M.N. Partnership and Profit-Sharing in Islamic Law. – London: The  
Islamic Foundation, 2007. – 112 p.

- 94 Ali M.A., Hussain T. Equity Based Finance: A Product Development Perspective // Journal of Global Business and Social Entrepreneurship. – 2016. – Vol. 1, №1. – P. 119-127.
- 95 Nagaoka S. Beyond the Theoretical Dichotomy in Islamic Finance: Analytical Reflections on Murabahah Contracts and Islamic Debt Securities // Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies. – 2007. – Vol. 1 (2). 72-91 pp.
- 96 ص 491 – ج 2 – 1996، دار الكتب العلمية: بيروت – سنن أبي داود. أبو داود
- 97 قاعدة الخراج بالضمان وتطبيقاتها المعاصرة: المرابحة للأمر بالشراء في البنك. سهيل أحمد فضل // FSM Scholarly Studies Journal of Humanities and Social Sciences. – 2016. № 8. – P. 181-202.
- 98 Kahf M. Islamic Finance Contracts. – USA: Monzer Kahf, 2015. – 446 p.
- 99 Kahf M. حوار حول الوساطة المالية والمصارف الإسلامية // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2001. – Vol.13. – P. 91-99.
- 100 Annual Report 1987. Islamic Development Bank. – Jeddah, 1987.
- 101 دار ابن كثير للطباعة والنشر والتوزيع: دمشق – صحيح البخاري. محمد بن إسماعيل البخاري 2002. № 2240. – 1870 ص
- 102 Қашимов Қ. [және басқ.]. Этикалық ислам қаржыландыру негіздері: оқу құралы / ред. Байдаулет Б. – Павлодар: С.Торайғыров атындағы ПМУ, 2014. – 312 б.
- 103 فقه البيوع على المذاهب الأربعة مع تطبيقاته المعاصرة مقارنة بالقوانين. محمد تقي العثماني ص 625 ج 1 – 2015، مكتبة معارف القرآن: كراتشي – الوضعية
- 104 Adeyemi A., Archer S. Risk sharing in Islamic banks: IFSB working paper series. – Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2019. – 53 p.
- 105 Mabid A. An economic theory of Islamic finance // ISRA International Journal of Islamic Finance. – 2017. – Vol. 9, № 2. – P. 117-132.
- 106 قرارات المجمع الفقهي الإسلامي بمكة المكرمة: رابطة العالم الإسلامي المجمع الفقهي الإسلامي ص 391 – المملكة العربية السعودية – من الأول إلى الثاني بعد المائة
- 107 الدورة التاسعة عشرة: إمارة الشارقة – أحكام التورق وتطبيقاته المعاصرة. محمد تقي العثماني ص 365-396. – 2009، لمجمع الفقهي الإسلامي الدولي
- 108 Mabid A. Gaps in the Theory and Practice of Islamic Economics // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 2013. – Vol.26, №1. – P. 243-254.
- 109 Habib A. et.al. National and Global Islamic Finance Architecture: Problems and Global Solutions for the OIC Member Countries. – Ankara: COMCEC, 2016. – 265.
- 110 IFSB. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2021. – Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2021. – P. 137.
- 111 World Bank. Malaysia: Islamic finance and Financial Inclusion. – Washington, DC.: World Bank Group, 2020. – 122 p.
- 112 Refenetiv Eikon. Islamic Finance Development Indicator 2020 // [Электрондық қор]. URL: <https://apac1.apps.cp.thomsonreuters.com/web/Apps/IFDI/> (5.04.2022)

113 Asutay M. The development of Islamic Banking in Turkey: regulation, performance and political economy // Islamic Finance in Europe: Towards a Plural Financial System. – 2013. – P. 213-227.

114 ТКБВ. Participation Banking Strategy Update Report 2021-2025. – Istanbul: ТКБВ Participation Banks Association of Turkey. – 85 p.

115 Ariff M. Islamic Banking in Malaysia: The Changing Landscape // Institutions and Economics. – 2017. – Vol. 9, № 2. – P. 1-13.

116 Widigdo A., Marimin, Fahmi I., Beik I. How Islamic is Islamic Banking in Indonesia // Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics. – 2016. – Vol. 29., № 2. – P. 153-165.

117 Suranaeva A. Kyrgyzstan: Islamic finance to mobilize domestic resources and attract additional investments // Islamic Finance news: The World's Leading Islamic Finance news provider. – 2020.

118 Mohamed S., Ahmed T. Islamic Finance development report 2021: Advancing Economies // ICD-Refinitiv. – 2021. – 77 p.

119 Наимов Ш. Исламский банкинг в Таджикистане: предпосылки становления и развития // Экономика. – 2021. – Т. №3 (23). – С. 41-49.

120 Национальный банк Таджикистана. Подписано соглашение о сотрудничестве // [Электрондык кор]. URL: [https://nbt.tj/ru/news/7064/?sphrase\\_id=65880](https://nbt.tj/ru/news/7064/?sphrase_id=65880) (6.03.2023)

121 Закон Республики Таджикистан об Исламской банковской деятельности: утв. 26 июля 2004 года, № 1108 // URL: [https://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=70095](https://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=70095)

122 Жахонгир Имамназаров. Исламские финансы в СНГ // Журнал ПЛАС. – 2022. №8 (294) // URL: <https://plusworld.ru/journal/2022/plus-8-2022/islamskie-finansy-v-sng-ochen-po-raznomu/> (12. 02. 2023)

123 Mohamed S., Ahmed. T. Islamic Finance Development report 2022: Embracing Change // ICD-Refenetiv. – 2022. – 79 p.

124 Сбер университет, Исламское финансирования // [Электрондык кор]. [https://sberuniversity.ru/learning/programmes/open-programmes/islamskoe-finansirovanie/?sphrase\\_id=206554](https://sberuniversity.ru/learning/programmes/open-programmes/islamskoe-finansirovanie/?sphrase_id=206554) (20.11.2022).

125 Lynn Z. V. Islamic Finance in the United States: Product Development and Regulatory Adoption: A Master's thesis submitted to the Faculty of the Graduate School of Arts and Sciences. – Washington, DC.: Georgetown University, 2009. – 61 p.

126 Tacy K. J. Islamic Finance: A Growing Industry in the United States // Journal of North Carolina Banking Institute. – 2006. – Vol. 10., № 1. – P. 355-378.

127 Wilson R. Islamic Finance in Europe. – Italy: Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2007. – 39 p.

128 Brian J. et. al. The future of the global muslim population. – Washington, DC.: Pew Research Center Forum on Religion & Public Life, 2011. – 209 p.

129 Kurochkina I., Us U. The development and special aspects of Islamic finance in Europe at the present stage // SHS Web of Conferences. Fifteenth Scientific

and Practical International Conference “International Transport Infrastructure, Industrial Centers and Corporate Logistics” – 2019. Vol. 67. – 5 p.

130 Belouafi A., Belabes A. Islamic Finance in Europe: The Regulatory Challenge // Islamic Economics Studies. – 2010. – Vol. 17, №. 2. – P. 33-53.

131 Wilson R. Legal, Regulatory and Governance Issues in Islamic Finance. – Edinburgh: Edinburgh University Press Ltd., 2012. – 244 p.

132 Masiukiewicz P. Expansion of Islamic Finance in Europe // Journal of Intercultural Management. – 2017. – Vol. 9, №. 2. – P. 31-51.

133 Постановление Совета Министров Казахской ССР // [Электрондық қор]. URL: [http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsp/dok\\_perkez.htm](http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsp/dok_perkez.htm) (14.10.2019)

134 ZICO Shariah. Islamic Finance Master Plan for the Republic of Kazakhstan 2020-2025. – Astana: AIFC & ZICO Shariah, 2020. – 154 p.

135 IDB. IsDB Group Interactive Map // [Сайт]. URL: <https://www.isdb.org/projects/map> (14.10.2019)

136 Алиева Б.М. Роль исламского финансирования в Казахстане // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – Т. №2 (114). – 2016.

137 Bank Turan Alem JSC USD 250, 000, 000 Syndicated Wakala restricted with Commodity Murabaha Financing Facility // [Электрондық қор]. URL: <http://bta.kz/en/press/news/2007/07/12/226/> (17.10.2019).

138 JSC “Bank Turan Alem” and Emirates Bank Group agree on mutual cooperation // [Электрондық қор]. URL: <http://bta.kz/en/press/news/2007/05/08/237/> (17.10.2019).

139 Исхаков И.Р. Опыт Республики Казахстан в привлечении исламского банковского капитала // Научные труды ЦПЭИ, раздел 1 Экономика. – 2010. – С. 74-80.

140 Беккин Р. Исламская экономическая модель и современность. – Москва: Изд. Дом Марджани, 2010. – 352 с.

141 Al Saqr Finance. История развития // [Сайт]. URL: <https://alsaqr.kz/onas/istoriya-razvitiya> (14.02.2022).

142 Заман-Банк. О банке // [Сайт]. URL: <https://zamanbank.kz/o-banke/> (14.02.2022).

143 Шуптыбаева Д.Х. Қазақстандағы исламдық қаржыландыру // ҚазЭҚХСУ жаршысы. – 2014. – Т.4. – Б. 106-111.

144 Nurbekov A. Regulatory and Supervisory Framework Development and main challenges for Islamic Finance in Kazakhstan // – Bahrain: AAOIFI - World Bank 12<sup>th</sup> Annual Cobnference, 2017.

145 Қазақстан Республикасының банктер және банк қызметі туралы заңы: 1995 жылғы 31 тамыз, N 2444 // <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z950002444>

146 Рыскулов А.С. Исламское страхование (такафул): 5 ключевых принципов // РЦБК. – 2010. - № 11.

147 Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне сақтандыру және исламдық қаржыландыру мәселелері бойынша өзгерістер мен

толықтырулар енгізу туралы Қазақстан Республикасының заңы: 2015 жылғы 27 сәуір, № 311-V. // <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1500000311#z189>

148 Национальный Банк РК. Хроника развития исламского финансирования в Казахстане // [Сайт]. URL: <https://nationalbank.kz/ru/page/hronika-razvitiya> (25.11.2022).

149 Нагимова А. Исламский капитал в экономике Казахстана // Мировая экономика и международные отношения. – 2021. – Т. 65, №2. – С. 100-108.

150 «Астана» халықаралық қаржы орталығы туралы ҚР Конституциялық Заңы: 2015 жыл 7 желтоқсан, №438-V. // <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1500000438>

151 АХҚО. «Астана» Халықаралық қаржы орталығының қызметі туралы жылдық есеп. – Астана: «Астана» Халықаралық қаржы орталығы, 2019. – 74 б.

152 Исламдық қаржыландыруды дамытудың 2020 жылға дейінгі жол картасын бекіту туралы ҚР Үкіметінің 2012 жылғы 29 наурыздағы №371 Қаулысы // URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P12000000371>

153 Гриднева Е.Е., Сарыбаева Г.Б. Возможности развития исламских финансов для экономики Казахстана // Вестник университета Кайнар. – 2019. – № 2.1. – С. 24-28.

154 Nagayev R., Stambakiyev N. Islamic Finance Induty in Kazakhstan: then and now // Eurasian Journal of Religious studies. – 2022. – Vol. 29, № 1. – P. 61-71.

155 Еділбай Оспан. Академиялық жазылым негіздері. – Алматы: «Білік» баспасы, 2020. – 120 б.

156 Bälz K. Shariah Risk – How Islamic Finance has transformed Islamic Contract Law. – England: Harvard Law School, Cambridge, MA., 2008. – 29 p.

157 Тукулова М. / Сұқбат. – Алматы, 2.12.2022.

158 Әл-Фараби атындағы қазақ ұлттық университеті. ЭЖБЖМ-де исламдық қаржы орталығы ашылды // [Сайт]. URL: <https://www.kaznu.kz/kz/18974/news/one/17046/> (12.04.2023).

159 Азретбергенова Г., Сыздыкова А., Сапарова А., Жетібаев Ж. Қазақстандағы исламдық қаржыландыруды бағалау және саланы дамыту мүмкіндіктері // Экономика: стратегия и практика. – 2020. – № (15). – Б. 82-93 б.

160 Salikhova A. The Development of Islamic Finance in the UK: Implications for Kazakhstan // 10<sup>th</sup> International Conference on Islamic Economics and Finance. – Doha, 2015.

161 Khan M.S., Hassan M.K., Shahid A.I. Banking behavior of Islamic bank customers in Bangladesh // Islamic Economics, Banking and Finance. – 2007. – Vol. 3, № 2. – P. 159-194.

162 Abdullah A.K., Kassim N.M. Measuring perceived service quality in Qatari Islamic banks // International Business and Entrepreneurship Development. – 2009. – Vol. 4. – P. 90-106.

163 Awan H.M., Bukhari K.S., Iqbal A. Service quality and customer satisfaction in the banking sector: a comparative study of conventional and Islamic banks in Pakistan // Journal of Islamic Marketing. – 2011. – Vol. 2, № 3. – P. 203-224.

164 Butt M.M., Aftab M. Incorporating attitude towards Halal banking in an integrated service quality, satisfaction, trust and loyalty model in online Islamic banking context // *International Journal of Bank Marketing*. – 2013. – Vol. 31., № 1. P. 6-23.

165 Ringim K.J. Perception of Nigerian Muslim account holders in conventional banks toward Islamic banking products // *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. – 2014. – Vol. 7, № 3. – P. 288-305.

166 Belwal R., Al Maqbali. A. A study of customers' perception of Islamic banking in Oman // *Journal of Islamic Marketing*. – 2019. – Vol. 10, № 1. – P. 150-167.

167 Muhammad Aqbil Ali, Talgat Hussain (2021), "Islamic Banking Products, Services and Objectives: Perspectives of Shariah Supervisors and Regulators", *International Review of Management and Business Research*, Vol.10 Iss. 1

168 Alhammadi S., Archer S., Abdel Karim, R., Padgett, C. Perspective of Corporate Governance and Ethical Issues with Profit-Sharing Investment Accounts in Islamic Banks // *Journal of Financial Regulation and Compliance*. – 2018. – Vol. 26., № 3. – P. 406-424.

169 Abdulla A. A comparison between Malaysia and Indonesia in Islamic banking industry // *Research Journal of Business and Management*. – 2017. – Vol. 4, № 3. – P. 276-286.

170 Al Hilal банкі. Жеке тұлғаларға арналған мудароба депозиті келісімшарты // [Электрондық қор]. URL: [https://alhilalbank.kz/kz/getfile/13014\\_zheke-t-l-alar-a-arnal-an-mudaraba-depozit-turaly-kel-s-mshart](https://alhilalbank.kz/kz/getfile/13014_zheke-t-l-alar-a-arnal-an-mudaraba-depozit-turaly-kel-s-mshart) (18.02.2022).

171 سندات القراض و ضمان الفريق الثالث وتطبيقاتهما في تمويل التنمية في البلدان. منذر قحف الإسلامية // *Journal of King Abdul Aziz University: Islamic Economics*. – 1989. – Vol. 1. – P. 45-84.

172 Al Hilal Bank. Клиент (муаккил) және «Al Hilal» Ислам Банкі» АҚ (уакил) арасындағы жеке тұлғаларға арналған уәкала бас келісімі (стандартты шарттар) // [Электрондық қор]. URL: [https://alhilalbank.kz/kz/getfile/1474\\_zheke-t-l-alar-a-arnal-an-vakala-kel-s-m](https://alhilalbank.kz/kz/getfile/1474_zheke-t-l-alar-a-arnal-an-vakala-kel-s-m) (18.02.2022).

173 Al Hilal банкі // [Сайт]. URL: <https://alhilalbank.kz/#>

174 Заман банкі. «Заман-Банк» Ислам банкі» АҚ банктік операцияларын жүргізудің жалпы талаптары туралы ережелер // [Электрондық қор]. URL: <https://www.zamanbank.kz/upload/iblock/72d/Ofycanzopn84omlgmf84llukucqo4iid.pdf> (19.02.2022).

175 АО «Аль Сафр Финанс» / Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. И Отчет независимых аудиторов. – 2022. – 51 с.

176 Jatmiko W., Iqbal A., Shahid Ebrahim M. On the Ethicality of Islamic Banks' Business Model // *British Journal of Management*. – 2023. – Vol. 0. – P. 1 – 26.

177 Кашимов К. [и др.]. Основы этических финансов: учебная пособия / под ред. Байдаулет Б. – Павлодар: ПГУ им. С. Торайгырова, 2014. – 325 с.

- 178 Michael J.T. McMillen. Islamic Home Purchase Financing: A Conceptual Overview // SSRN Electronic Journal. – 2012. – 22 p. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2177255>
- 179 Meera A., Abdul Razak D. Islamic Home Financing through Musharakah Mutanaqisah and al-Bay' Bithaman Ajil Contracts: A Comparative Analysis // Review of Islamic Economics. – 2005. – Vol. 9 (2). – P. 5-30.
- 180 Hanafi H. Current Practices of Islamic Home Financing: A Case of Musharaka Mutanaqisa in Malaysia // International Halal Conference “Taking Halal to the Next Level”. – Istanbul, 2014. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/162014172.pdf>
- 181 Meera A., Abdul Razak D. Home Financing through the Musharakah Mutanaqisah Contracts: Some Practical Issues // Journal of King Abdul Aziz university: Islamic economics. – 2009. – Vol. 22, № 1. – P. 121-143.
- 182 Stambakiyev N., Kahf M. Shariah Governance in Islamic Financial Institutions in Kazakhstan: Reality and Challenges // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 2020. – Vol. 33, № 3. – P. 195-218.
- 183 مدى توافق معاملات البنوك الإسلامية مع قواعد. أسامه محمد بدر، أحمد المصري، خالد إبراهيم // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. – 2017. – Vol. 30, № 3. – P. 167-186.
- 184 قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي. منظمة المؤتمر الإسلامي مجمع الفقه الإسلامي الدولي ص 469 – 4. ط. – الدولي 1988-2009 م.
- 185 البحرين – 2015. – المعايير الشرعية. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص 1286.
- 186 AAOIFI. History // [Сайт]. URL: <http://aaoifi.com/our-history/?lang=en>
- 187 ص 33 – 2. المجلد – 1990، دار الصبر: بيروت – لسان العرب. ابن منظور الأنصاري
- 188 ج 14 – 2. ط. – 1983، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية / الموسوعة الفقهية الكويتية ص 325.
- 189 AAOIFI. Shariah Standards. – Bahrain, 2015. – 1262 p.
- 190 Sami Suawailem et al. Islamic Finance Qualification. London: Chartered Institute for Securities & Investment, 2018. – 280 p.
- 191 ورقة: الشارقة – التورق حقيقته أنواعه (الفقهي المعروف والمصرفي المنظم). وهبة الزحيلي 2009، مقدمة إلى الدورة التاسعة عشرة للمجمع الفقه الإسلامي
- 192 ISRA International Journal of Islamic Finance. // التورق المصرفي دراسة تحليلية نقدية للآراء الفقهية. سعيد بوهرارة 2009. – 26 p.
- 193 Schoon N. Modern Islamic Banking: Products and Processes in Practice. – UK: John Wiley & Sons Ltd., 2016. – 172 p.
- 194 Noordin K., Ghaith M., Fares D. Bursa Suq Al-Sil'a its Development and Role in Facilitating Commodity Trading Transactions. – Kuala Lumpur: University of Malaya Press, 2020. – 143 p.
- 195 AIFC. AIFC Islamic Finance Rules: No. FR0013 of 2017 // [https://aifc.kz/files/legals/131/file/ifr\\_v3\\_fr0013\\_05.05.2019.pdf](https://aifc.kz/files/legals/131/file/ifr_v3_fr0013_05.05.2019.pdf)
- 196 Сақтандыру қызметі туралы Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 18 желтоқсандағы N 126 Заңы // [https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z000000126\\_#z1185](https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z000000126_#z1185)



197 Қаржы лизингі туралы Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 5 шілдедегі N 78 Заңы // <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z000000078#z129>

198 النشر جامعة الملك سعود: الرياض – البحث النوعي في التربية. راشد بن حسين العبد الكريم، 2012. – ص 218، العلمي والمطابع،

199 Berg Bruce L. Qualitative research methods for the social science. – Boston: Allyn & Bacon, 2001. – 4th ed. – 304 p.

200 Amos Hatch J. Doing qualitative research in education settings. – USA: State University of New York Press, Albany, 2002. – 299 p.

201 Нұр-Мұбарак Египет ислам мәдениеті университеті // [Сайт]. URL: <https://www.nmu.edu.kz/kk/?lang=KK>

202 «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі» Республикалық мемлекеттік мекемесі басқармасының №94 қаулысы: 27 мамыр 2015 жыл, Алматы.

203 Тукулова М. Анализ деятельности Советов по принципам исламского финансирования // Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан. – 2014. – №3. – С. 87-95.

204 Ассоциация развития исламских финансов / Отчет по разработке и внедрению а Республике Казахстан основ для функционирования Совета по принципам исламского финансирования: Алматы, 30.12.2015 г.

205 الحوكمة الشرعية في المؤسسات المصرفية الإسلامية في مختلف الولايات. حسن رسنيك وآخرون 2012، ورقة مقدمة في المنتدى الدولي السابع لعلماء الشريعة، كوالا لمبور // القضائية: دراسة تحليلية مقارنة

## ҚОСЫМША А

**Қазақстандағы исламдық қаржы секторының дамуын тежеуші факторларды анықтау мақсатында отандық сарапшылардан алынған сауалнаманың сұрақтары**

### **ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РК**

**Целью данного анкетирования является анализ развития исламских финансов в РК: анализ и оценка текущего состояния сектора и разработка рекомендаций для дальнейшего развития. Данное исследование проводится докторантом Египетского университета Исламской культуры Нур-Мубарак в рамках написания диссертации. Ваше мнение очень ценно для нас и окажет значительное влияние на понимание и изучение поставленных задач. Опрос проводится анонимно. Результаты Вашего участия будут использованы исключительно в исследовательских целях и анализироваться только в обобщённом виде.**

**Заранее выражаем благодарность за сотрудничество!**

Укажите сферу вашей деятельности:

- Исламский банкинг
- Академическая сфера
- Фондовый рынок
- Шариатский совет
- Исламский лизинг
- Другое:

### **РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В РК**

**1. Как вы оцениваете текущее положение развития исламского финансирования в Республике Казахстан? (Оцените по пятибалльной шкале)**

	1	2	3	4	5	
Плохо	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Превосходно

**2. По Вашему мнению, какие из нижеследующих являются основными факторами, сдерживающими развитие исламского финансирования (ИФ) на территории страны? (Можете указать несколько вариантов)**

- Несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность ИФ сектора
- Завышенные требования к созданию субъектов ИФ
- Отсутствие спроса на продукты ИФ
- Недостаточная поддержка данного сектора со стороны государства
- Отсутствие конкуренции (ограниченное количество исламских финансовых институтов)
- Другое:

**3. В какой степени, по вашему мнению, регулирующие органы РК поддерживают развитие исламского финансового сектора? (Оцените по пятибалльной шкале)**

	1	2	3	4	5	
Не поддерживают	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Полностью поддерживают

**4. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?**

**Наличие дополнительных видов исламских финансовых институтов (исламские страховые компании, рынок исламских ценных бумаг, микрофинансовые институты итд.) существенно повлияло бы на развитие исламских банков в Казахстане**

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

**5. Что, по вашему мнению, является главной причиной отсутствия правовой основы открывать исламские окна при традиционных банках РК? (Можете указать несколько вариантов)**

- Неготовность регулирующих органов РК (отсутствие инструментов контроля)
- Неготовность традиционных банков к созданию исламских окон
- Недоверие к ведению исламских окон традиционными банками со стороны регулирующих органов
- Отсутствие интереса традиционных банков к созданию исламских окон
- Отсутствие спроса со стороны клиентов традиционных банков
- Непопулярности продуктов исламского финансирования
- Отсутствие квалифицированных кадров в сфере исламского финансирования
- Другое:

**6. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?**

**Расширение ассортимента финансовых продуктов Казахстанскими исламскими банками значительно увеличило бы спрос среди**

населения.

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

## КАЗАХСТАНСКОЕ ОБЩЕСТВО И СИСТЕМА ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

7. Оцените уровень осведомлённости населения РК об ИФ системе по пятибалльной шкале

	1	2	3	4	5	
Отсутствие осведомленности	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Полная осведомленность

8. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?  
В Казахстане замечается острая нехватка специалистов в сфере Исламского финансирования.

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

9. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?  
Академические программы ВУЗ-ов РК вносят большой вклад в развитие сектора исламского финансирования в стране.

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

10. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?  
Средства массовой информации РК вносят большой вклад в просвещение населения об особенностях системы исламского финансирования.

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

11. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?

**Исламские финансовые институты РК в достаточном уровне рекламируют свои финансовые продукты**

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

**12. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?  
Специфика исламских финансовых продуктов имеет определенные сложности для восприятия менталитетом местного населения.**

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

**13. В какой степени вы согласны со следующим пунктом?  
Наличие преобладающего стереотипа среди населения РК о сходстве исламских банковских продуктов с продуктами традиционных банков негативно влияет на рост спроса на продукты ИФ институтов.**

	1	2	3	4	5	
Абсолютно не согласен	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Абсолютно согласен

## ҚОСЫМША Ә

### Исламдық қаржы институттарының қаржы өнімдері туралы отандық сарапшылардан алынған интервьюдің сұрақтары

1. Эффективность открытия «исламских окон» в традиционных банках РК?
2. На сколько существующая нормативно-правовая база позволяет соблюдать принципы исламского финансирования для финансовых институтов РК?
3. На сколько существующая нормативно-правовая база РК позволяет разработку новых финансовых продуктов?
4. На сколько существующая налоговая система РК применима для реализации исламских банковских продуктов (как Иджара, Мурабаха, Убывающая мушарака)? Есть ли какие-либо налоговые преграды?
5. Применимы ли фин. продукты «Мудароба и Мушарака» для финансирования проектов в реалиях казахстанского исламского банкинга?
6. Почему другие продукты, указанные в законе РК такие как Салам, Истисна не применяются в финансовых институтах Казахстана?
7. Как вы можете прокомментировать широкое распространение финансового продукта «Таваррук» в исламских банках РК?
8. Какой исламский банковский продукт считаете более эффективным для финансирования жилья в РК?
9. Какие факторы сдерживают развитие розничных продуктов в исламских банках РК?

## ҚОСЫМША Б

**Астана халықаралық қаржы орталығындағы (АХҚО) сарапшылардан еліміздегі ИҚПК-дің (исламдық қаржыландыру принциптері бойынша кеңестердің) жағдайы туралы алынған интервьюдің сұрақтары.**

- 1) ҚР-дағы исламдық қаржы институттардағы ИҚПК-дің қызметтерін қалай бағалайсыз?
- 2) ҚР заңнамаларында исламдық қаржы институттары жанындағы ИҚПК-ге қойылған талаптарға қатысты пікіріңіз қандай?
- 3) Қазақстанға Малайзия сияқты елдердегідей Ұлттық Банктің қарамағында Орталық Шариғат кеңесін құрудың қажеті бар ма?
- 4) Шариғи кеңеске жергілікті кадрларды дайындауға қатысты АХҚО тарапынан арнайы бағдарламалар бар ма? Жергілікті шариғат мамандарын дайындауға қатысты қандай ұсыныстарыңыз бар?
- 5) АХҚО-ның қарамағында құрылған Орталық Шариғи кеңестің қандай құзыреттері бар? Нақты қандай істермен айналысады?
- 6) Орталық шариғи Кеңес АХҚО-ға тіркелмеген ҚР ішіндегі исламдық қаржы институттарына қызмет көрсете алады ма? Әлде оның қызметі тек АХҚО-мен шектеледі ме?

## ҚОСЫМША В

### Исламдық қаржы институттардың басшылары мен қызметкерлерінен алынған интервьюлерде қойылған сұрақтар

**ФИ** – Финансовый институт (исламские банки, лизинговые компании)

**ИФ** – Исламское финансирование

1) Кому подчиняется совет по принципам исламского финансирования (далее СПИФ)? (совет директоров, генеральная ассамблея акционеров, другая структура или персона)

- Как ведется отбор членов СПИФ? Какие критерии и квалификации требуется от членов СПИФ? И кем они назначаются?

- Является ли СПИФ независимым от руководства ФИ? Существуют ли такие вопросы, по которым СПИФ не может принимать самостоятельные решения?

- Что входит в полномочия СПИФ?

- Являются ли решения СПИФ обязательными для исполнения? Какие санкции могут быть предприняты в случае невыполнения решений СПИФ?

2) Как оценивается уровень компетенции сотрудников ФИ в сфере исламского финансирования?

- Организовывает ли СПИФ тренинги и курсы для повышения квалификации сотрудников ФИ?

- Есть ли тесное сотрудничество между СПИФ и сотрудниками ФИ? К кому обращаются сотрудники ФИ при возникновении шариатских вопросов?

- Как оцениваете оперативность СПИФ? (на сколько быстро реагирует СПИФ к заданным вопросам и задачам)

- Содействуют ли постановления и фетвы СПИФ решению проблем и задач, с которыми сталкивается ФИ?

3) Насколько клиенты ФИ и местное население признают/воспринимают фетвы зарубежных СПИФ?

- Как часто клиенты ФИ требуют фетвы СПИФ, чтобы удостовериться в законности контрактов и финансовых продуктов с точки зрения шариата?

- Считаете ли Вы необходимым привлечение отечественных специалистов в области шариата как членов СПИФ? Если да, то какую роль Вы им отводите?



4) Кто занимается координацией шариатских вопросов внутри ФИ и напрямую отвечает за взаимодействие с СПИФ? Какова его компетенция в сфере ИФ?

- Считаете ли Вы необходимым создание/образование отдельного шариатского департамента? Имеется ли потребность в привлечении специалистов по шариату в качестве как штатных сотрудников ФИ?
- Кто занимается разработкой новых финансовых продуктов для представления СПИФ?
- Считаете ли Вы необходимым наличие постоянного представителя СПИФ в компании для роста эффективности деятельности, возложенной на совет?

5) Имеет ли СПИФ связь с обществом и занимается ли совет просвещением общества?

- Общедоступен ли годовой отчет СПИФ или же ограничивается предоставлением его только акционерам?
- Предоставляются ли клиентам фетвы и постановления СПИФ о законности контрактов с точки зрения шариата? (для удовлетворения клиентов)
- Каков процент клиентов, обращающихся в ФИ по религиозным мотивам?

6) Видите ли Вы потребность в создании централизованного шариатского совета по образцу Малайзии и др. Если да, то при какой организации/органе должен существовать данный совет? (национальный банк, МФЦА, ДУМК, независимый негосударственный орган)

- Как оцениваете активность ДУМК в сфере развития ИФ?
- Поддерживается ли какое-либо сотрудничество между Вами и ДУМК в вопросах шариатских фетв в сфере ИФ?

7) Кто ведет шариатский аудит для ФИ?

- Является ли орган шариатского аудита независимым от ФИ, а также от СПИФ?
- Как оцените уровень осведомленности органа шариатского аудита в сфере местного законодательства?
- Встречаются ли какие-либо препятствия и проблемы при ведении шариатского аудита?
- Считаете ли Вы нужным создание системы внутреннего шариатского аудита?

8) На сколько СПИФ учитывает ситуацию в стране и ее законодательство при вынесении постановлений и фетв?

- Как Вы оцениваете статьи закона, регулирующие деятельность СПИФ? Гарантируют ли они по вашему мнению эффективность деятельности СПИФ в РК или нет?

- Встречаются ли затруднения технического характера во взаимодействии с зарубежным СПИФ? (такие как различие языков, различие делопроизводства в финансовой сфере между странами)

9) Какие препятствия встречаются в ведении деятельности СПИФ?

- Что можете предложить для развития деятельности СПИФ и шариатского аудита в РК?

## ҚОСЫМША Г

### Исламдық қаржы институттарды қадағалаушы шариғи кеңес координаторы, шариғи аудитор және шариғи кеңесшілерден алынған интервьюлерде қойылған сұрақтардың жиынтығы

- 1) كم عدد المؤسسات الكازاخستانية التي تحت إشرافكم؟ هل تعينون لكل مؤسسة أعضاء الهيئة الشرعية على حدة أم أن الهيئة مشتركة بين المؤسسات؟
- 2) ما هي التحديات التي واجهتكم أثناء عملكم بهيئة الرقابة الشرعية والتدقيق للمؤسسات المالية الإسلامية في كازاخستان؟
- 3) ما هي اختصاصات الهيئة؟ وهل تتمتع الهيئة بصلاحيات مراجعة والإطلاع على جميع معاملات وأنشطة البنك في أي وقت شاءت؟
- 4) ما مدى استقلالية هيئة الرقابة الشرعية عن الجهاز الإداري للمؤسسة؟
- 5) هل العنصر البشري العامل في المؤسسات المالية في كازاخستان على درجة كافية من التدريب والتأهيل، وما تقييمكم لمستوى معرفتهم بمبادئ التمويل الإسلامي؟ وهل تقوم الهيئة بتوعية الموظفين في المؤسسات التي تحت إشرافها بمبادئ التمويل الإسلامي؟ إذا كان الجواب بنعم، فبأي شكل يتم ذلك؟
- 6) هل ترون حاجة إلى مشاركة العلماء والخبراء الشرعيين من كازاخستان في عمل الرقابة الشرعية؟
- 7) هل لديكم أية ملاحظات فيما يخص القوانين والمتطلبات النظامية لكازاخستان الخاصة بنشاط الهيئة الشرعية؟ هل ثمة قوانين التي تعوق عمل الهيئة؟
- 8) هل توجد قواعد مناسبة للحوكمة في المؤسسات المالية الإسلامية في كازاخستان؟
- 9) هل تجدون أية صعوبات من جهة إدارة المؤسسات أثناء تقديمكم خدمة الرقابة الشرعية والتدقيق لمؤسسات التمويل الإسلامية لكازاخستان؟
- 10) هل هناك حاجة إلى تأسيس هيئة الرقابة الشرعية العليا في كازاخستان مثل ما في ماليزيا؟
- 11) هل تميزون بين مهمة التدقيق الشرعي وبين مهمة الرقابة شرعية في المؤسسات المالية الإسلامية في كازاخستان؟ وما هي أسس التمييز إن وجد وكيف يتم تطبيقها؟
- 12) هل تجدون أية صعوبات في الأمور اللوجستية؟ (مثل اختلاف اللغة، واختلاف أيام العمل والإجازة، والاختلاف في العادات والأعراف المصرفية)
- 13) هل المؤسسات التي تحت إشرافكم مطالبة بالتزام معايير الأيووفي في حدود التوافق مع القوانين المحلية؟ إذا كان الأمر كذلك فما هي سبل التحقق من مدى التزام موظفي المؤسسات بهذا الطلب؟ وما مدى معرفة وإلمام أعضاء جهاز التدقيق الشرعي لديكم بقوانين البلد؟
- 14) ما مدى التزام المؤسسة التي تحت إشرافكم بعدم التعامل بعقود أو نماذج أوردت الهيئة عليها ملاحظات شرعية؟ هل يتم نشر تقاريركم السنوية في مدى التزام المؤسسة بقرارات الهيئة لعامة الناس؟ أم أن الأمر يقتصر على عرضها على الجمعية العمومية فقط؟
- 15) هل تلتزم المؤسسات بتقديم جميع المستندات والعقود والاتفاقيات أو المنتجات الجديدة لكم لتقوم الهيئة بمراجعتها قبل إبرامها؟
- 16) ما رأيكم في تواجد ممثل دائم لهيئة الرقابة في داخل المؤسسة بحيث يقوم بمراقبة ما يجري في البنك على أرض الواقع، كما يمكن لعاملي المؤسسة الرجوع إليه عند الحاجة إلى الاستفسار؟
- 17) ما رأيكم في تواجد مدقق شرعي داخلي في المؤسسات الكازاخستانية بحيث يقوم بمراقبة وتدقيق ما يجري في المؤسسات على الأرض الواقع؟
- 18) القانون الكازاخستاني يلزم المؤسسات المالية بأخذ المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS)، الأمر الذي لا يسمح لمؤسسات التمويل الإسلامية بالاعتماد على معايير الأيووفي في المحاسبة. هل هذا الأمر يحدث أية صعوبات أثناء إجرائكم عمليات التدقيق الشرعي؟
- 19) هل لديكم أية مقترحات فيما يخص ازدهار مجال التمويل الإسلامي في كازاخستان بصفة عامة وتطور مؤسسة الرقابة الشرعية والتدقيق بصفة خاصة؟

## ҚОСЫМША Ғ



**Association of Islamic Finance Professionals**

Astana International Finance Center  
(AIFC) Astana, Republic of Kazakhstan  
+7 (707) 777-10-02

«21» Ақпандағы 2023 ж.

Астана қаласы

Мәңгілік Ел көшесі

55/21

### ЕНГІЗУ АКТІСІ

Шұр-Мубарак Египет ислам мәдениеті университетінің PhD докторанты Стамбакиев Нуржан Жаксылыковичтің «Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының қалыптасуы және қызметтерінің ерекшеліктері» тақырыбындағы диссертациялық жұмысының ғылыми нәтижелері «Association of Islamic Finance Professionals» ассоциациясының келесі қызметтерінде қолдануға енгізілді:

- Исламдық қаржыландыру саласын қоғамға таныту мақсатындағы ақпараттық-танымдық материалдар әзірлеуде;
- Қазақстандағы исламдық қаржыландыру индустриясын дамытуға қатысты құзыретті ұйымдарға ұсыныстар дайындауда;
- Ассоциацияның тренинг, семинар, курс, дөңгелек үстел сияқты іс-шараларын ұйымдастыруда.

«Association of Islamic Finance Professionals»  
төрағасы



Б.А.Калиев

## ҚОСЫМША Д



No. 11-02/764

Date 19.12.2023

**Нұр-Мұбарак Египет ислам мәдениеті университетінің 6D021500 – Исламтану мамандығы бойынша PhD докторанты Стамбакиев Нуржан Жаксылыковичтің «Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының қалыптасуы және қызметтерінің ерекшеліктері» тақырыбындағы философия докторы (PhD) дәрежесін алу үшін дайындаған диссертациялық жұмысының нәтижелеріне**

### ПІКІР

Диссертациялық жұмыста Қазақстандағы исламдық қаржы индустриясын одан әрі дамытуға қатысты бірқатар маңызды практикалық ұсыныстар қамтылған. Нақты айтқанда зерттеу нәтижелерін келесідей салаларды жетілдіруде басшылыққа алуға болады:

- Исламдық қаржы өнімдерін жетілдіруде;
- Исламдық қаржы саласы бойынша Shariah Governance жетілдіруде;
- Исламдық қаржыландыру принциптері жөніндегі кеңестері қызметтерінің тиімділігін арттыруда.

**АХҚО әкімшілігі,  
Исламдық қаржы басшысы**

**М.Тукулова**

JSC "AIFC Authority"  
Tel: +7 7172 61 37 79  
Fax: +7 7172 61 36 62  
55/18 Mangilik El ave., C3.5  
205T3D6, Astana, Republic of Kazakhstan

[www.aifc.kz](http://www.aifc.kz)

## ҚОСЫМША Е

Нұр-Мұбарак Египет ислам мәдениеті университеті  
Ислам ілімдері факультеті

«БЕКІТЕМІН»  
Академиялық мәселелер  
департаментінің директоры  
М. Махмет  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 ж.

### ЕНГІЗУ АКТІСІ

Біз, комиссия құрамының мүшелері: Ислам ілімдері факультетінің деканы, PhD доктор Ю.Хиндауи (комиссия төрағасы), Исламтану кафедрасының меңгерушісі PhD доктор Н.С.Анарбаев, кафедра меңгерушісінің орынбасары PhD доктор Е.О.Алпысбаев, кафедраның аға оқытушысы PhD доктор С.Окан PhD докторант Стамбакиев Нуржан Жаксылыковичтің «Қазақстан Республикасындағы исламдық қаржы институттарының қалыптасуы және қызметтерінің ерекшеліктері» тақырыбындағы диссертациялық жұмысында қол жеткізген ғылыми нәтижелерінің мазмұны «6В02201-Исламтану» білім беру бағдарламасының элективті пәндеріне қосымша материал ретінде қолданысқа енгізілгендігін растаймыз.

БББ атауы	Курс атауы	Кредит саны
Исламтану	Қазіргі замандағы фиқһи мәселелер	5
Исламтану	Муамалат фиқһы	4

Комиссия төрағасы:

Ю.Хиндауи

Комиссия мүшелері:

Н.С.Анарбаев  
Е.О.Алпысбаев  
С.Окан