

Кукиев А.Ж.  
**Қазақстан Республикасында  
тұтыну несиесінің дамуы  
және мәселелері**

Нарықтық экономика дамыған сайын несие түрлері де көбеюде. Соның ішінде тұтыну несиесіне келетін болсақ, оның негізгі мақсаты – халыққа тұтыну тауарларын сатуды ынталандыру, халықтың тұрмыс жағдайын жақсарту. Соңғы кезде, Қазақстанда ақшалай және тауарлай берілетін тұтыну несиесі өріс алуда. Олар көбінесе машина және ұзақ мерзімге қолданылатын тауарлар алуға, үйлер салуға, сатып алуға және тағы басқа да мақсаттарға беріледі. Мақалада Қазақстан Республикасы аумағында беріліп отырған тұтыну несиелері қаншалықты тиімді, халықтың әлеуметтік жағдайын қаншалықты жақсартады және экономиканың дамуында алатын орны жайлы қарастырылған. Сонымен қоса мақалада халыққа өте қажетті тұтыну тауарларын тұтыну несиесіне алған тиімді ме, әлде қолма-қол ақшаға алған тиімді ме деген мәселе қарастырылған.

**Түйін сөздер:** тұтыну несиесі, бөлшек сауда, ІЖӨ, инфляцияның деңгейі, револьверлік несие.

Kukiev A.Zh.  
**Development and problems of  
consumer loans in the Republic  
of Kazakhstan**

Obviously, types of loans increase with the development of a market economy. If we dwell on consumer credit, it should be noted that its main objective – to improve the quality of life of citizens, thus encouraging them to purchase consumer goods. These loans are mainly for the purchase of cars, durable goods, real estate and other purposes. The article discusses the effectiveness of consumer loans in the Republic of Kazakhstan, as they improve the social situation of the people and its role in economic development. The article also discusses how to more efficiently acquire the necessary goods via loans or cash.

**Key words:** Consumer credit, trade, GDP, inflation, revolving credit.

Кукиев А.Ж.  
**Развитие и проблемы  
потребительского  
кредитования  
в Республике Казахстан**

Очевидно, что с развитием рыночной экономики также увеличиваются и виды кредитов. Если остановиться на потребительском кредите, то надо отметить, что ее главная цель – улучшить качество жизни граждан, соответственно, подтолкнуть их к покупке потребительских товаров. Эти кредиты выдаются в основном для покупки машин, товаров длительного использования, недвижимости и других целей. В статье рассматривается эффективность выданных потребительских кредитов в Республике Казахстан, насколько они улучшают социальное положение народа и ее роль в развитии экономики. Также в статье рассмотрено, как эффективнее приобретать необходимые товары – с помощью кредитов или наличными.

**Ключевые слова:** потребительский кредит, розничная торговля, ВВП, уровень инфляции, револьверный кредит.

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТҰТЫНУ НЕСИЕСІНІҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нарықтық экономика дамыған сайын несие түрлері де көбеюде. Соның ішінде тұтыну несиесіне келетін болсақ, оның негізгі мақсаты-халыққа тұтыну тауарларын сатуды ынталандыру, халықтың тұрмыс жағдайын жақсарту. Тұтыну несиесі бөлшек саудамен тығыз байланысты: біріншіден, тауар айналымы өскен сайын, несие көлемі де көбейеді, себебі тауарға деген сұраныс несиеге деген сұранысты тудырады. Екіншіден, төлем қабілеттілігі бар халықтың сұранысын тудырады.

Несиенің бұл түрі қымбат және ұзақ мерзімге тұтынатын тауарларды мысалы: автокөліктерді, жиһаздарды, тұрмысқа қажетті тауарларды сатып алуға қолданылады. Тауар бағасы жоғары болған сайын, несиенің бұл түріне де сұраныс көбейеді. Дамыған елдерде несиенің жартысынан көбі автокөлік сатып алуға беріледі. Қалған тауарларды тауарларды көбінесе қолма-қол ақша арқылы сатып алады.

Тұтыну несиесі тауар формасында және ақшалай берілуі мүмкін. Соңғы кезде, Қазақстанда ақшалай және тауарлай берілетін тұтыну несиесі өріс алуда. Олар көбінесе машина және ұзақ мерзімге қолданылатын тауарлар алуға, үйлер салуға, сатып алуға және тағы басқа да мақсаттарға беріледі.

Жалпы тұтыну несиесінің көлемі халықтың тұрмыс жағдайын және кәсіпкерлердің тауарларын өткізуге үлкен ықпал жасайды.

Дамыған елдерде тұтыну несиесі үлкен роль атқарады. Ол тауарларға деген сұранысты, оларды өндіруді көбейтуге және сатуға ынталандырады. Тұтыну несиеcін көбінесе табысы орташа жұмысшылар қызметкерлер пайдаланады. Жеке тұлғаларға ұзақ мерзімге қолданатын тауарларды несие арқылы сатып алған қымбатырақ болғанымен, төленетін соманы біртіндеп өтеуге мүмкіндік алады.

Төлемді кешіктіріп беретін несиелер тікелей немесе жанама банкілік несие нысанын қабылдауы мүмкін. Тікелей банкілік несие берілгенде банк пен несие алушы арасында несие келісімі жасалады. Жанама банкілік несие берілгенде банк пен несие алушы арасында несиелік қатынастарды делдал болуын айтады. Мұндай делдал болып көбіне бөлшек сауда кәсіпорындары болады. Осы жағдайда несиелік келісім дүкен мен клиент арасында жасалып, ары қарай келісіл-

ген тәртіпте банктен ссуда алады. Мұның көп таралғандығын, мысал келтірсек, қазіргі қазіргі уақытта қазақстандықтарға автомобиль сатып алуға берілетін 70%-дан астам ссуда жанама несиені түрінде беріледі [1].

Тікелей және жанама тұтыну несиесі өзінің кемшіліктері мен артықшылықтарына ие. Біріншісі, ол банктік несиені жанамадан ерекшелетін – бұл несиелендіру объектісін дәл бағалауға мүмкіндік беретін несиелендіру процессін ұйымдастырудың қарапайымдылығы. Мұның бәрі, әрине банк пен қарыз алушының арасында несиені қатынастарының ұйымдастырылуында жақын орын алады.

Елдегі макроэкономикалық жағдай да банктің жеке клиенттерінің несиелендіруін ұйымдастырғанда кері әсері болады.

Біздің елімізде тұтыну несиесінің кең таралуына негізгі кедергі – клиенттің төлеу мүмкіндігінің төмендігі. Көбіне клиент өзінің жалақысы есебінен несиені өтей алатынын дәлелдей алмауы.

Жалпы Қазақстанда 2015 жылдың мәліметі бойынша 211,1 млрд теңге тұтыну несиесі берілген. Ал 2007 жылы 140 млрд теңге жұмсалған. Себебі қаржы дағдарысының әсері Қазақстанның коммерциялық банктеріне өте кең көлемде әсер етті. Ал қазір тұтыну несиесіне қойылып отырған 17–27 пайыздық ставка көлемінде болып отыр. Әрине бұл қарапайым халыққа өте жоғары пайыз қойылым.

Экономикасы дамыған елдерде ІЖӨ – мен салыстырғанда тұтынушылық несиелендіру көлемі мен тұтыну қаншалықты маңызды екенін атап өту қажет. Мысалы: нидерландыда бұл көлем ІЖӨ-нің өзінен де жоғары. Италия сияқты бұдан да консервативті елдер де бар, әрі онда тұтынушылық несиелендіру көлемі ІЖӨ-нің 40%-ын құрайды және бұл тұтынушылық несиелендіру нарығында ІЖӨ-ге қомақты пайыз [2].

Қазақстан банкілерінен ең принципалды ерекшелігі – сатып алушы несиені алу үшін тек анкетаны толтырады. Ешқандай басқа құжаттар (табыс туралы анықтама немесе еңбек кітапшасының көшірмесі) керек емес.

Сонымен қатар жеке куәлігі және қайда жұмыс істейтіндігі қанша жалақы алатындығы туралы мәлімет қажет болады.

Мысалы: Біз «Планета электроника» магазинінен «Каспий банк» АҚ қатысуымен 250 000 теңгеге UE46D6530WS маркалы самсунг теледидарын сатып алдық делік. Бұл несиені алуға қажетті құжаттар тізімі: жеке куәлік қана қажет.

Қалған мәліметте қай жерде жұмыс істейсін, қанша жалақы аласың, тағы басқа мәліметтер несиені алу барысында банктің маманы толық мәліметті компьютердегі бағдарламаға енгізеді. Несиені алу барысында біз 150 000 теңге көлемінде бастапқы сомманы төлеп тастадық, бірақ бастапқы сумманы төлемесемде болады.

Бұл жерде банк маманының есептеп беруі бойынша біз бастапқы 150 000 теңгені төлегеннен қалған 100 000 теңгені 13 айға 7692 теңгеден төлейтінімізді түсіндірді. Сонда банкке және маған қаншалықты деңгейде тиімді соны қарастырып көрейік. Мысалы: «KaspiBank» АҚ «Планета электроника» магазинімен алдын ала келісім шартқа отырады да банкке 10 пайыздық жеңілдік береді. Сонда 250 000 теңгенің 10 пайызы 25000 теңге болады, яғни 225 000 теңге самсунг теледидардың нақты магазиндегі бағасы.

Ал банк 13 айға 100 000 теңгені несиеге беруіне байланысты 25 000 теңге пайдаға кенеліп отыр. Бізге келер болсақ біріншіден 150 000 теңге бастапқы сумманы төлегеннен кейін 100 000 теңгені 13 айға бөліп төлеген өте тиімді болып келеді. Жалпы біз сатып алған Самсунг теледидары Ресей елінде жасалып шығарылады, алайда Ресей нарығында бұл теледидардың бағасы 240 000 теңгені құрайды.

Әрине Ресей елінен Қазақстан нарығына жеткізіліп берілуіне байланысты шығын, арадағы делдалдар қосатын бағаны, магазин қосатын бағаны түбінде қарапайым қара халық өз мойнына алып отыр. Былай ойлап қарасақ ай бойы қара термен тапқан қарапайым халықтың табысы біріншіден шет елге, екіншіден делдалға, үшіншіден банктің пайызын төлеуге кетіп отыр деген сөз.

Осы жерде және бір мысал ретінде және бір банктің тұтыну несиесін беру жағдайын қарастырайық. Мысалы: «Алсер» компьютерлік магазинінен 100 000 теңгеге «Хоум Кредит Банк» АҚ қатысуы негізінде ноутбук алғым келеді.

Бұл несиені алуға қажетті құжаттар тізімі: жеке куәлік қана қажет.

Қалған мәліметтер қай жерде жұмыс істейсін, қанша жалақы аласың, тағы басқа мәліметтер несиені алу барысында банктің маманы толық мәліметті компьютердегі бағдарламаға енгізеді.

Айта кететін жайт бұл жерде «Хоум Кредит Банк» АҚ 100 000 теңгелік ноутбукті 6 айға ешқандай бастапқы суммасыз, 20 000 теңгеден төлейсіз деп банк маманы сізбен келісім шартқа отырады. Енді ойлап қараңыз мысалы: Біз 100 000 теңгелік ноутбукті 120 000 теңге есебінде қайтаруым қажет, сонда магазинде ноутбук

100 000 теңге тұрса 10 пайыздық жеңілдік банкке берілсе, ноутбуктің магазиндегі таза бағасы 90 000 теңгені құрайды. Тура айтар болсақ банк бұл жерде 30 000 теңге табысқа кенеліп отырғандығын көреміз. Ал егер 10 пайыздық жеңілдік берілмесе банк 20 000 теңге табысқа кенеледі.

Тұтыну несиесі көптеген елдердің экономикасында үлкен роль атқарады, сондықтан ол мемлекеттік органдардың тарапынан қатаң реттеуге ұшырауда. Біздің елімізде ол Ұлттық Банктің жұмысы. Шет елдің мемлекеттік реттеуін екі түрге бөліп қарауға болады: беру және пайдалану деңгейінде. Беру деңгейінде мемлекет не тұтынушыларды несиелеуді қолдайды, не тежейді. Банктердің және қаржы компаниялардың бұл жұмысына несиелік шектеулердің ережесі қолданылады.

Бірнеше жыл бұрын жағдайы Қазақстандағыдай болған «Азия жолбарыстары» деп аталатын үш елден мысал келтірейік: Тайланд, Малайзия және Индонезия. 80-ші, 90-шы, 2000-шы жылдары осы елдердің ІЖӨ өте мықты өсім болды, шамамен жылына 7-8% және оның өсім процесі тұтынушылық несиелерді кең көлемді пайдаланумен тікелей байланысты.

Бүгінгі күнге, Азияның осы аймағы, Тайланд, Жапония, Оңтүстік Корея сияқты елдерді қоса алғанда, нарықты револьверлік несиелер картоткалары бойынша жүргізеді, ал 20 жыл бұрын ол төлем картоткаларының әлемдік нарығының елеусіз сегменті еді.

Инфляцияның көрсеткіштері, ставкалар тұрғысынан жергілікті қаржылық бақылау органдарының саясаты және нарықтың ғаламдық шарттары сияқты базалық индикаторларды ескеру қажет, яғни ақы төлеу арналарының болуын ескеру қажет. Нақты бір іспен айналысу индикаторлардың бірі болуы мүмкін.

Қазіргі Қазақстандық банкілермен несиелендіру тәжірибесі өзінің несиелендіру объектілерін кеңейту, ссудаларды беру шарттарын жеңілдету, сонымен қатар осының барлығын іс жүзінде асыру керектігі байқалады. Макроэкономикалық тұрақтылық, жалпы алғанда инфляцияның алдын алу тұрғындарға банк ссудаларын кең қолдануға мүмкіндік береді.

Талдау көрсеткендей, барлық әлем елдерінде тұтыну несиесі – бұл тұрмыс тауарларын сатып алуға тұрғындарға берілетін және коммерциялық несиелер формасында тұтыну қызметтерін және банкілік ссудалар. Тұтыну несиесінің негізгі мақсаты – тұрғындарға тауар сатуды қолдау. Бұл несиелер бөлшек саудамен тығыз байланыста: бір жағынан тауар айналымы өскен сайын не-

сиелер көлемі өседі, өйткені тауарға сұраныс несиелерге сұранысты туғызады, екінші жағынан – тұрғындарды несиелендірудің өсуі төлем мүмкіндігі сұранысы. Бұл тәуелділік, әсіресе қазіргі уақытта тауарлар нарығының толықтығы жағдайында байқалады [3].

Бұл несиелер түрін әртүрлі елдерде салыстыру оның даму деңгейінің әртүрлілігін көрсетеді. Италияда және Жапонияда тұрғындардың жалпы қарыздарының сомасы осы елдердегі жалпы ішкі өнімге шаққанда 10% деңгейінде, ФРГ және Францияда-30%, ал Ұлыбритания мен АҚШ та 60%-дан астам. Тұтыну несиесі ең алдымен қымбат тауарларды сатып алғанда пайдаланылады: автомобильдер, электротұрмыстық тауарлар, жиһаз т.б. тауар қымбат болған сайын, несиелер жиі қолданылады.

Қазіргі кезде көптеген батыстың экономистерінің кітаптарында айтылады несиелердің екі жағы бар, біріншіден – егер несиелерді бизнеске салып түбінде қосымша құн алып келсе ол жақсы несиелер деп аталады, екіншіден – егер несиелерді керексіз немесе моданың өзгеруіне байланысты түрлі үй жиһаздарын, теледидар, ойын приставкаларына жұмсайтын болсаңыз бұл керексіз несиелердің түріне жатқызуға болады.

Сонымен қатар экономикамызда бағаның көтерілу саясаты орын алып отыр. Байқап қарасаңыз магазиндердегі баға екі еселеніп көтерілуі орын алса, екінші жағынан инфляцияның әсерінде өте жоғары. Әрине жалпы экономикамызда несиелер нарығының кең етек жайғандығы дұрыс бірақ банк тарапынан несиелер беру процесінде халықтың әлеуметтік жағдайын ескерсе нұр үстіне нұр болар еді [4].

2007 жылдары Қазақстанның коммерциялық банкілері шет елден 4 пайызға несиелер алып ішкі нарыққа 13-14 пайызбен несиелер беріп халықты мез-мейрам қылған болатын. Себебі халық алған несиелеріне той өткізіп керегін алып несиелермен өмір сүруге әдеттене бастады.

Ал коммерциялық банкілер несиелер беру талабын өте төмендетіп жіберіп ақыр аяғы банкілердің қаржы дағарысына тап болуына алып келді. Біздің ойымызша банк жүйесі шет елден үлкен тәуекелге бармай ішкі нарықтан сонымен қатар қарапайым халықтан қаржы тарту жүйесін дамыту керек деп ойлаймын.

Қазіргі депозит жүйесінде де шикі жақтары көп, себебі қарапайым халық депозитке ақша салуға қызығушылығы жоқ. Мысалы: біз 30 000 теңгені депозитке салу негізінде жылына 3000 теңге пайда көреміз, әрине бұл жүйе бізді мүлдем қызықтырмайды.

Қазіргі жағдайды қарастыратын болсақ экономикамызда дайын тауар өндіру көрсеткіші өте төмен. Біз сырттан тауарды алып келіп үстіне екі еселеп баға қойып және оны тұтыну несиесі ретінде беріп отырмыз. Әрине бұл жағдай, бұл экономикалық құбылыс халықтың жағдайын жақсарту орнына төмендетуі айдай анық.

Қорытындылай келе мысалы дамыған елдерде қарапайым халық осы тұтыну несиесі негізінде өмір сүруге әдеттенген, яғни халық-

ты пайызы өте төмен пайыздық несиені қамтамасыз еткен. Ал біздің банктер көбіне несиенің пайызын инфляцияның көрсеткішіне теңестіріп тұтыну несиесінің өзін 20 пайыздан жоғары несиені қамтамасыз етуде. Біздің ойымызша тұтыну несиесімен қамтамасыз етуді мемлекет қолға алып Банктер пайызы төмен 4-5 пайыздық несиелер берсе, бірішіден халықтың жағдайы жақсарса, екіншіден тауар өтімділігі жоғарлайтын еді.

#### Әдебиеттер

- 1 Конакбаева А.Г. «Кредитная система РК: современное состояние и проблемы развития». «Банки Казахстана», №5, 2007.
- 2 Исаев А. «Қазақстанның банк секторының күйі қандай» «Айқын» газеті – 2009 жыл.
- 3 Сауытбекова Ә. «Банк жүйесінің өзекті мәселелері» «Дала мен Қала» газеті – 2009ж.
- 4 Абдильманова Ш.Р. Некоторые аспекты системы кредитования в Казахстане, «Банки Казахстана» №1 2010 ж.

#### References

- 1 Konakbaeva A.G. «Kreditnaja sistema RK: sovremennoe sostojanie i problemy razvitija». «Banki Kazahstana», №5, 2007.
- 2 Isaev A. «Қазақстанның банк секторының күйі қандай» «Айқын» газеті – 2009 жыл.
- 3 Sauytbekova Ä. «Bank zhıjesiniń özekti mäseleleri» «Dala men Qala» gazeti – 2009zh.
- 4 Abdil'manova Sh.R. Nekotorye aspekty sistemy kreditovaniya v Kazahstane, «Banki Kazahstana» №1 2010 zh.