

**АНАЛИЗ РАЗРАБОТКИ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЕХАНИЗМА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН:
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ**
Гусманова Жанар Ахметжаровна, к.э.н., доцент
Карагандинский университет Казпотребсоюза
Gusmanova Zhanar Ahmetzharovna, PhD in Economics.
Karaganda university of Kazpotrebsoyz, Gusmanova78@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрены теоретические вопросы организационно-экономического механизма потребительского кредитования. Проведен анализ современного состояния организационно-экономического механизма потребительского кредитования в Республике Казахстан. Рассмотрены ключевые проблемы в разработке организационно-экономического механизма потребительского кредитования. Сделаны определенные выводы и рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: банк, коммерческие банки, потребительское кредитование, организационно-экономический механизм потребительского кредитования, потребительский кредит, ипотечный кредит.

Современное общество невозможно представить без развитой системы банковских продуктов, в частности банковских кредитов. Существенное место в их структуре приходится на кредиты физическим лицам, так называемые потребительские кредиты. От развития данного сегмента во многом зависит потребительский спрос на товары длительного пользования и способность населения удовлетворить свои потребности в данных товарах.

В Республике Казахстан в условиях увеличения выдач потребительских кредитов вопросы управления портфелем потребительских кредитов и его государственного регулирования становятся особенно актуальными. Коммерческие банки всегда могут предложить своим клиентам широкий спектр услуг в предоставлении потребительского кредита, под которым следует понимать кредит, предоставляемый населению для оплаты их потребительских нужд (квартиры, мебели, ав-

томобиля, бытовой техники, путешествия и т.д.). Как известно, потребительское кредитование является одним из основных источников доходов банков.

В современных условиях, роль потребительского кредитования в Казахстане значительно возрастает под влиянием финансовой глобализации и макроэкономической ситуации. Его развитие является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также необходимостью для экономического развития страны.

Анализ организации потребительского кредитования коммерческими банками Республики Казахстан показал следующее.

Объём выданных потребительских кредитов за прошлый год вырос более чем на четверть, параллельно увеличилась закредитованность населения, с которой правительство пытается бороться введением новых ограничительных мер. При этом вместе с ростом кредитного портфеля БВУ уменьшается процент проблемных кредитов – почти 8 млн казахстанцев имеют активные займы, но доля тех, по которым просроченная задолженность превышает 90 дней, снизилась на 1,5%.

Согласно статистике АРРФР, к началу декабря прошлого года отмечен рост объёма кредитования физлиц почти на 30% – банки выдали клиентам 13,9 трлн тенге. При этом большую часть из них занимают именно потребительские займы – 7,6 трлн тенге. Из этой суммы 461 млрд тенге – просрочка сроком более 30 дней (5,6%).

Количество проблемных кредитов постепенно сокращается – на 186000 договоров за прошлый год. Уменьшается и средний размер просроченной задолженности.

Традиционно самым популярным кредитом является потребительский, хотя доля их в общем портфеле снизилась за счёт увеличения спроса на ипотечные займы – за год количество последних выросло более чем на 27%. Но в розничном портфеле БВУ потребкредиты всё равно занимают больше половины – 56%.

Почти 80% всех потребительских кредитов оформляются по программам без обеспечения. Суммы тоже небольшие – более 50% заёмщиков получают ссуды в размере до 150000 тенге.

Одним из наиболее популярных продуктов банков остаются рассрочки – покупка товаров в кредит с погашением суммы частями. В третьем квартале прошлого года был обновлён исторический максимум – банки приняли 12 млн заявок. Это говорит о том, что всё больше своих потребностей казахстанцы «закрывают» при помощи заёмных средств.

Несмотря на увеличение количества заявок, процент одобрения не меняется и остаётся на уровне не более 40% – 6–7 заёмщикам из 10 банки отказывают.

Учитывая уровень инфляции по итогам прошлого года – 20,3%, вполне объясним и рост среднего размера кредита на 17% (до 669 тыс. тенге).

При этом рост кредитного портфеля неравномерен в разных банках. К ноябрю прошлого года только 14 из БВУ смогли похвастаться приростом, 6 банков оказались в минусе, в одном сохранились прежние показатели.

2022 год стал для банков второго уровня годом неопределённости. Кроме сложной геополитической ситуации им пришлось столкнуться с ужесточением денежно-кредитной политики Казахстана.

Одной из её мер стало повышение базовой ставки в декабре до 16,75% (в начале года она составляла всего 10,25%). Это повлекло за собой не только рост ставок по вкладам и, соответственно, приток клиентов, которые хотят разместить де-

нежные средства на счетах. Увеличение базовой ставки вызвало и удорожание кредитов, поэтому спрос на них вскоре может снизиться.

2023 год для банковского сектора Казахстана, скорее всего, будет непростым. Ужесточение правил выдачи кредитов с обязательным расчётом коэффициента долговой нагрузки, снижение предельного размера ГЭСВ – всё это направлено на защиту клиентов, но не на увеличение прибыли банков.

По мнению многих экспертов, общий размер закредитованности будет уменьшаться медленно, поскольку при дальнейшем росте инфляции ожидать снижения спроса на относительно простые в получении беззалоговые кредиты не стоит.

Прошедший год ознаменовался восстановлением динамики потребительского кредитования. Темпы роста портфеля потребительских займов ускорились с 4.3% г/г в 2020 г. до 40.0% в 2021 г. (+26.9% в 2019 г.). Также наблюдалось дальнейшее ускорение динамики роста портфеля жилищных займов с 32.3% г/г в 2020 г. до 40.3% г/г в 2021 г. (+32.0% г/г в 2019 г.) [1].

При этом динамика корпоративного кредитования вновь продемонстрировала существенное отставание: на фоне роста кредитования экономики на 26.5% портфель займов юридических лиц увеличился всего на 9.3% г/г (-1.5% г/г в 2020 г.).

Кроме того, необходимо отметить продолжение роста депозитов (+22.7% г/г), значительное снижение объемов изъятой избыточной ликвидности (-30.0% г/г) и рост прибыли сектора на 78% до 1.3 трлн.

Потребительское кредитование и жилищные займы демонстрируют высокие темпы роста. Несмотря на сдержанную динамику роста в течение первого полугодия, кредит экономике за 2021 г. увеличился на 26.5% до Т18 498 млрд (+5.5% г/г в 2020 г.). Основное направление кредитования БВУ сконцентрировалось на потребительском кредитовании, в результате чего кредитный портфель по этому направлению вырос на 40.0% г/г в 2021 г. до Т6.1 трлн. (+4.3% в 2020 г.).

В то же время, строительство и приобретение жилья гражданами за счет использования гражданами части своих пенсионных накоплений продолжает демонстрировать схожую динамику с ростом портфеля на 40.3% г/г до Т3.5 трлн. (+32.3% в 2020 г.). Удельный вес потребительского кредитования в структуре кредитного портфеля на конец 2021 г. составил 33.2% (30% в 2020 г.), в то время как удельный вес жилищных займов составил 18.9 % (17% в 2020 г.). Прирост депозитов продолжился. Объем депозитов за 2021 г. увеличился на 22.7% до Т27 трлн (+16.1% в 2020 г.). Основной рост вкладов произошел за счет роста розничных депозитов в тенге на 30.9% г/г до Т8 708 млрд (23.6% г/г в 2020 г.), в то время как валютные розничные депозиты в долларовом эквиваленте выросли на 7.2% г/г до \$10 556 млн [1].

Развитие национального потребительского рынка во многом связано сегодня с опережающим развитием рынка потребительского кредитования, который входит в число наиболее молодых и быстро растущих сегментов банковского бизнеса в Казахстане.

Все проблемы потребительского кредитования условно можно разделить на две большие группы: проблемные вопросы для кредитора, выдающего кредит, и проблемные вопросы для заемщика, этот кредит получающего. Для банка проблема состоит в том, что в погоне за клиентом банки стараются как можно больше упростить процедуру выдачи кредита. Это как увеличение скорости выдачи, так и уменьшение количества необходимых документов. Вследствие чего обязательно

возникает проблема высокого уровня невозврата, причиной которого является то, что выдаваемые кредиты не обеспечиваются залогом.

Еще одна проблема потребительского кредитования сегодня – кадровая, и если банку удастся ее решить, дополнив эффективным программным обеспечением и оптимально отлаженными внутренними процедурами, можно будет заработать на быстрых кредитах не только в ближайшей, но и в средне- и долгосрочной перспективе.

В Республике Казахстан кредиты на потребительские нужды выдают не только коммерческие банки, но и микрокредитные организации. Микрокредитование в республике развивается достаточно быстрыми темпами, однако, так как эта деятельность нелегализованная (микрокредитные организации создаются в форме товариществ с ограниченной ответственностью), отследить, сколько кредитов и на какие нужды было выдано, никак нельзя.

Для заемщика проблемы заключаются в следующем: – большинство населения не имеет широких познаний в области финансовой математики. Поэтому, когда банкир смело апеллирует такими словами, как «эффективная процентная ставка», «процентная ставка годовых» и т. д., любой потребитель, не искушенный в финансовой терминологии, может растеряться [2].

Таким образом, можно сказать, что сложность предоставляемой финансовой информации является одним из ключевых факторов невозврата кредитов; – помимо процентной ставки в договоре указывается еще целый ряд выплат, которые неизменно ведут к удорожанию популярной услуги.

Таким образом, все эти проблемы становятся все более актуальными, потому что в последнее время в казахстанском финансовом секторе начали активно развиваться розничные услуги, и лидером среди них стало именно потребительское кредитование.

Рекомендовано также предоставлять эту информацию в таблицах одинакового для всех вида, чтобы потребитель мог сравнить условия кредитования в разных банках и сделать осознанный выбор. Никаких санкций за невыполнение рекомендаций не предусмотрено, однако банки, которые заботятся о своей репутации, конечно, будут следовать новым правилам. В противном случае клиенты могут предпочесть организации, где информация предоставляется в полном объеме [3].

Приоритетными сегодня стали проблемы защиты прав кредитора и заемщика, повышение ответственности граждан за принятые на себя обязательства по возврату кредитов, а также создание более благоприятной правовой среды для развития инфраструктуры кредитования в Казахстане

Использование опыта других стран в области кредитования частных лиц может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально-технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, по нескольким направлениям:

- совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;
- повышения качества банковского обслуживания населения; дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока использования, уровня доходов заемщика и т.д.;
- унификации порядка оформления и использования кредитов и др.

Дальнейшее улучшение организации кредитования индивидуальных заемщиков требует решения ряда проблем [4].

Необходимо отметить модернизацию финансового сектора Казахстана, повышение его конкурентоспособности. В настоящее время рынок банковских услуг характеризуется высокой степенью выдачи кредитов физическим и юридическим лицам, что обусловлено не только высокими темпами экономического роста, но и расширившимися возможностями банков по привлечению значительных объемов денег [5].

Для развития банковского кредитования РК можно порекомендовать создать стратегию индивидуализации банковского кредитования. На современном этапе для стратегии индивидуализации банковского кредитования в области формирования банковского продукта характерна разработка комплексного продукта, сочетающего набор банковских услуг. Помимо кредитования в состав индивидуального банковского продукта могут входить услуги по его правовому сопровождению, предоставление платежных гарантий и пр. В этом случае устойчивость доходной базы банка придает высокая доля непроцентных доходов (комиссий), получаемых от реализации индивидуальных банковских продуктов. Стратегия комбинирования (сочетания) стандартизации и индивидуализации предполагает создание такого кредитного продукта, который сочетает элементы как стандартного, так и индивидуального продукта.

Список использованных источников

1. Сайт Национального Банка Республики Казахстан: www.nationalbank.kz
2. Каримов Б.Н. Отечественные схемы финансирования ипотеки / Б.Н. Каримов // Регион: Политика. Экономика. Социология. № 4, 2020.
3. Каримов Б.Н. Схемы финансирования ипотеки / Б.Н. Каримов // Регион: Политика. Экономика. Социология. № 4, 2019.
4. Толеубеков Е.А. Коммерческие банки на рынке кредитования // Экономическое обозрение. № 4, А., 2018.
5. Страна и мир. Казахстанский общественно-политический еженедельник. №40, 7 октября 2022 г.