



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ  
ҰЛТТЫҚ БАНКІ  
2012 ЖЫЛҒЫ 10 АҚПАН  
№ 06 БАСПАСӨЗ РЕЛИЗИ**

**Кредит нарығын дамытудың сапалық  
өлшемдері туралы**

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі 2012 жылғы қаңтарда банктерге кейіннен банктердің өкілдерімен сұхбат жүргізе отырып, сауалнама жүргізу нысанында «Кредит нарығының жағдайы және өлшемдерінің болжамы» кезекті тоқсан сайынғы зерттеуін жүргізді. Банктер ұсынған нәтижелер кредит нарығының мынадай сапалық үрдістерін көрсетеді.

**Корпоративтік кредиттеу сегментінде** 2011 жылғы 4-тоқсанда банктердің 59%-ы сұраныстың ұлғайғанын және респонденттердің бар болғаны 38%-ы қаржылық емес ұйымдар тарапынан кредиттерге сұраныстың өзгермегенін атап өтті.

Кредиттеу объектілері мен мақсаттары бойынша банктердің қаржыландыруды бағалауы айналым қаражатын толықтыруға, кәсіпорындардың борыштарын қайта қаржыландыруға және негізгі құрал-жабдықтарды сатып алуға қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді заемдарға деген сұраныс жоғары күйінде қалып отырғанын көрсетеді.

Банктер заемшыларды тарту және ұстап қалу жөнінде белсенді саясат жүргізуде. «Бизнестің жол картасы - 2020» және «Даму» КДҚ» АҚ бағдарламасы сияқты мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде ұсынылатын жеңілдік талаптары (төмен пайыздық мөлшерлемелер және кредиттеу мерзімдерінің қолайлығы) заемшылар үшін ынталандырудың бірі болып табылады. Сонымен қатар мемлекеттік бағдарламаларға ұқсас талаптар ұсынып, кредит беру көлемін біртіндеп өсіріп жатқан банктердің өздерінің және тартылған қаражат есебінен кредиттеуді біртіндеп қалпына келтіруі байқалады.

Банк секторындағы бәсекелестіктің айтарлықтай артуына бас банктерінен автоматтандыру және бизнес-процестердің реинжинирингі саласындағы инновациялық технологияларды беруі бәсекелес артықшылығы болып табылатын, шетелдің қатысуы бар банктер әсер етуде. Бұдан басқа бұл банктер айтарлықтай арзан қорландыру көздеріне

(бас банктердің капиталы) қол жеткізе алады және, тиісінше, Қазақстан нарығында кредиттік өнімде құнының төмендеуіне қысым жасауда. Бұл факторлар олардың жұмыс тиімділігін көтеріп, клиенттік базасын кеңейтуге, соған сәйкес пайданы ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Банктердің көпшілігі үшін шағын және орта бизнесті кредиттеу дамудың басым бағыттарының бірі болып табылады, себебі ірі бизнестік кредиттеу ұзақ мерзімді және қомақты қаражатты талап етеді, бұл банктердің көпшілігі үшін үлкен кредиттік салмақ түсіреді. Бұл ретте шағын және орта бизнесті кредиттеу кредиттік портфельді қажетінше әртараптандыруды және жоғары пайыздық кіріс алуды қамтамасыз етеді.

**2012 жылғы 1-тоқсанда кредиттік ресурстарға заемшылар тарапынан сұраныстың өсу үрдісі жалғасады.** Банктердің 60%-ы сұраныстың ұлғаятынын, 40%-ы бұрынғы деңгейде қалатынын күтеді.

Сонымен қатар банк секторында мөлшерлемелердің одан әрі төмендеуіне және ұсынылатын кредиттердің мерзімдері мен сомалары бойынша кредиттеу талаптарының жақсаруына ықпал ететін бәсекелестіктің одан әрі өсуі күтіледі. Тұтастай алғанда банктер кредиттік өтінімдерді қарау мерзімін қысқарту, кредиттік жеке кесте бойынша өтеу мүмкіндігін беру, кредиттік тарихы жақсы клиенттер үшін жеңілдік талаптарын беру есебінен клиенттерге қызмет көрсету сапасын көтеру және заемшыға қосымша банк қызметтерін көрсету жөніндегі жұмысты жалғастырады.

**Бөлшек кредиттеу сегментінде** жеке тұлғалар тарапынан сұраныстың өсу үрдісі сақталды. Банктердің шамамен 33%-ы ипотекалық кредиттеу өнімдеріне сұраныстың өскенін және банктердің 43%-ы сұраныстың бұрынғы деңгейде қалғанын атап өтті. Халықтың тарапынан тұтынушылық кредиттерге сұраныстың өскені байқалады, банктердің 48%-ы сұраныстың өскені туралы мәлімдеді.

Клиенттік базаны кеңейту мақсатында банктер маусымдық өнімдердің айтарлықтай кең ауқымын пайдаланды.

Тұтынушылық кредиттеу саласында халықтың тұрмыстық техниканы сатып алу, оқудың ақысын төлеу және туристік сапарлар үшін кредиттерге халықтың тарапынан сұраныстың өсуі басым болды. Банктер жылдам жүргізілетін және қолайлы құралдар ретінде сауда нүктелерінде экспресс-кредиттеудің және кредиттеудің (POS-кредиттеу) белсенді дамып, жетілдірілгенін атап өтті. 2011 жылғы 4-тоқсанда пікіртерімге қатысушылардың 30%-ы тұтынушылық заемдар жөніндегі кредит саясатының жұмсарғанын атап өтті. Клиенттік базаны кеңейту мақсатында банктер кредит бергені үшін, кредитті пайдалану үшін шоттардан ақша қаражатын қолма-қол ақшаға

айналдырғаны үшін, сондай-ақ кредит бойынша төлемді басқа банктің шотынан аударғаны үшін комиссияларды алып тастауда.

Банктер арасында бәсекелестіктің күшеюі тұтынушылардың белгілі бір санатына: жас отбасыларына, мемлекеттік қызметшілерге, зейнеткерлер мен студенттерге бағдарланған жаңа кредиттік бағдарламалардың пайда болуына ықпал етті. Бұл халықтың осы топтарының кредиттік өнімге сұранысының өсуімен байланысты.

Банктердің шамамен 13%-ы ипотекалық заемдар бойынша кредит саясатының жұмсарғанын көрсеткен. Бұл ретте халықтың тарапынан ипотекалық заемдарға деген сұранысының өсуі төмен деңгейде қалып отыр, бұл банктердің көпшілігінің заем бойынша бастапқы жарнаға талаптарының әлі де қатаң болуымен және пайыздық мөлшерлемелердің жоғары болуымен түсіндіріледі.

2012 жылғы 1-тоқсанда бәсекелестіктің күшеюі аясында банктер ағымдағы қызметтің тиімділігін арттыруға бағытталған іс-шараларды іске асыруды жалғастырады, қызмет көрсету сапасына және жылдамдығына, сондай-ақ клиенттерге арналған қашықтан қызмет көрсету арналарын дамытуға баса көңіл бөлінетін болады.

**2011 жылғы 4-тоқсанның қорытындылары бойынша банктердің кредиттік портфеліндегі проблемалық заемдардың үлесі әлі де жоғары деңгейде қалады. Банктер кредиттеудің корпоративтік және бөлшек сегменттеріндегі проблемалық заемдарды қайта құрылымдау және кепіл мүлкін өндіріп алу жөніндегі жұмысты қарқынды жалғастыруда.** Банктердің шамамен 27%-ы несие портфелі сапасының аздап жақсаруын күтеді, пікіртерімге қатысушылардың шамамен 65%-ы сапаның өзгеріссіз қалатынын болжайды, банктердің тек 8%-ы ғана несие портфелінің сапасы аздап нашарлайды деп санайды.

Қазіргі уақытта банктер қиын қаржылық жағдайда қалған клиенттерге қолдау көрсету үшін әлеуметтік бағыттағы іс-шараларды жүргізуде. Заемшыларда заемды қайта құрылымдаудың мынадай тәсілдерін пайдалану мүмкіндігі бар: кредиттеу мерзімін ұлғайту, ай сайынғы төлем мөлшерін уақытша азайту, кредитті төлеу мерзімін кейінге қалдыру, заем бойынша сыйақы мөлшерлемелерін төмендету, берешек сомаларын болашақтағы кезеңдерге бөлу және айыппұл санкциялары мен өсімпұлдарды төлеуге ұсынбау. Жоғарыда аталған схемалардың кез келгені әр заемшы үшін дербес қолданылатынын атап өткен жөн. Бұдан басқа кейбір банктер клиенттердің кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді төмендету туралы өтініштерін қарай бастады.

Банктердің пікірінше, **жылжымайтын мүлік бағасының айтарлықтай өсуі үшін объективті себептер жоқ.** Халықтың сатып алу қабілеті төмен, нәтижесінде құрылыстың қаржылық тартымдылығы төмендейді. Бұдан басқа банктерден ипотекалық кредиттер

алудың қатаң талаптары (қомақты бастапқы жарна, жоғары кредиттік мөлшерлеме, заемшының төлем қабілетін өте мұқият зерделеу) банктерде ипотекалық кредиттер берудің төмен деңгейіне ықпал етуін жалғастыруда.

Зерттеу нәтижелері Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің сайтындағы ([www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)) «Қаржы тұрақтылығы» бөлімінде орналастырылды.